

2020

Sprawozdanie Zarządu z działalności
Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2020 roku





Spis treści

	List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy	6			
01	Krótką charakterystyką Grupy PZU	11	05	Wyniki finansowe	79
02	Otoczenie zewnętrzne	23	5.1	Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy	80
2.1	Podstawowe trendy w polskiej gospodarce	24	5.2	Dochody Grupy PZU	82
2.2	Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie	26	5.3	Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU	85
2.3	Sytuacja na rynkach finansowych	27	5.4	Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU	85
2.4	Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2020 roku	28	5.5	Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik	86
03	Działalność Grupy PZU	35	5.6	Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU	86
3.1	Struktura Grupy Kapitałowej PZU	36	5.7	Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku	88
3.2	Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUW PZUW)	38	06	Zarządzanie ryzykiem	101
3.3	Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)	42	6.1	Cel zarządzania ryzykiem	102
3.4	Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)	47	6.2	System zarządzania ryzykiem	102
3.5	Fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe (TFI PZU)	53	6.3	Apetyt na ryzyko	104
3.6	Działalność zagraniczna	56	6.4	Proces zarządzania ryzykiem	104
3.7	Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)	59	6.5	Profil ryzyka Grupy PZU	106
3.8	Fundusze emerytalne (PTE PZU)	62	6.6	Działalność reasekuracyjna	114
3.9	Pozostałe obszary działalności	63	6.7	Zarządzanie kapitałem	115
04	PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia	67	07	PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym	119
4.1	Strategia #nowePZU 2017-2020	68	7.1	Kurs akcji PZU	120
4.2	Operacjonalizacja strategii	72	7.2	Sektor bankowy	123
4.3	Realizacja kluczowych projektów oraz inicjatyw w I połowie 2020 roku	73	7.3	Finansowanie dłużne	123
4.4	Wykonanie strategii w I połowie 2020 roku	77	7.4	Podział zysku za 2019 rok	124
			7.5	Rating	125
			7.6	Kalendarium wydarzeń korporacyjnych w 2020 roku	129

Spis treści

08	Ład korporacyjny	131
	8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych	132
	8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz	132
09	Pozostałe	135
10	Załącznik: Słownik terminów	141



Nie drukuj jeśli nie ma potrzeby.



Beata Kozłowska-Chyła
p.o. Prezesa Zarządu PZU

Szanowni Akcjonariusze,

w imieniu zarządów spółek Grupy PZU przekazuję Państwu sprawozdanie za I półrocze 2020 roku.

Pierwsza połowa 2020 roku to przede wszystkim okres dużej niepewności i zmienności nastrojów, będącej reakcją rynków na możliwe skutki pandemii wywołanej COVID-19. Widmo zakłóceń międzynarodowych łańcuchów dostaw skutkujących wywołaniem światowej recesji zmaterializowało się poprzez bardziej restrykcyjne podejście do ryzyka przez globalnych inwestorów. Zdarzenia te były odczuwalne również dla polskiej gospodarki i przełożyły się na wyceny aktywów na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W ciągu sześciu miesięcy 2020 roku indeks WIG spadł aż o 14,3%. W rezultacie zainteresowanie inwestorów skupione było nie tylko na analizowaniu bieżącej sytuacji finansowej spółek, ale także na

decyzjach zarządczych, które w perspektywie średnioterminowej będą miały wpływ na zmiany wskaźników fundamentalnych, kluczowych dla budowania wartości spółek w przyszłości.

Na tym tle Grupa PZU zachowała silną pozycję, gwarantując wysokie bezpieczeństwo prowadzonej działalności. Zaufanie klientów skutkowało bardzo wysokim poziomem składki przypisanej brutto, która na koniec I półrocza 2020 roku wyniosła blisko 12 mld zł. Dzięki wysokiej sprawności działania osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki w podstawowych liniach biznesowych: wzrost marży w ubezpieczeniach na życie - grupowych i indywidualnie kontynuowanych - do poziomu 26,1%, stabilny wskaźnik mieszany (COR) na poziomie 87,1%, zwrot na inwestycjach o 3,2 p.p. powyżej stopy wolnej od ryzyka (RFR).

Pomimo odpornego modelu biznesowego i stabilnej pozycji rynkowej, wyniki pierwszego półrocza obciążone są odpisem związanym z aktywami bankowymi powstałymi w efekcie transakcji z 2015 i 2016 roku w kwocie 1 343 mln. zł. Odpisy te wynikają z istotnego pogorszenia warunków biznesowych dla sektora bankowego, na które złożyły się m.in. obniżenie stóp procentowych przez RPP oraz podwyższone ryzyko kredytowe i dodatkowe odpisy z tytułu oczekiwanych strat kredytowych, powiązane ze spowolnieniem gospodarczym. Wynik netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej po I półroczu 2020 roku wyniósł 301 mln zł, jednak z wyłączeniem odpisów, było to 1 644 mln zł czyli o 11% więcej r/r.

Pozycja kapitałowa PZU pozostaje silna. Wskaźnik Wypłacalność II na koniec II kwartału 2020 roku wyniósł 258% i był zauważalnie wyższy od średniej dla europejskich ubezpieczycieli. 6 kwietnia 2020 roku amerykańska agencja ratingowa S&P Global Services poinformowała o podtrzymaniu wysokiej oceny ratingowej PZU, na poziomie A- dokonując jednocześnie zmiany perspektywy na „stabilną”. Wysoka ocena A- i perspektywa „stabilna” zostały utrzymane także po utworzeniu odpisów na aktywa bankowe w II kwartale. Ponadto, 27 sierpnia 2020 roku, agencja S&P Global Services podała informację: „Grupa PZU powinna także utrzymać bezpieczną rezerwę kapitałową powyżej wymogów kapitałowych, wymaganych przez S&P do oceny ratingowej na poziomie AAA”. Zdaniem ekspertów S&P, Grupa PZU utrzyma wiodącą pozycję biznesową w Polsce, silną pozycję kapitałową oraz stabilne wyniki z działalności ubezpieczeniowej i dzięki temu będzie w stanie bezpiecznie przejść przez kolejne zawirowania wynikające z sytuacji makroekonomicznej.

W pierwszej połowie 2020 roku prowadziliśmy intensywnie prace w zakresie digitalizacji produktów i usług ubezpieczeniowych, bankowych, inwestycyjnych i zdrowotnych. Podjęte działania pokazały wysoką sprawność w adaptacji do zmian oraz doprowadziły do modernizacji i odświeżenia oferty dla klientów.

Z satysfakcją obserwowaliśmy trzycyfrowy wzrost transakcyjności agentów na portalu mojePZU i dwucyfrowy wzrost zainteresowania usługami telemedycznymi. Te liczby to potwierdzenie potencjału, jaki kryje się w cyfryzacji usług. Utwierdza nas to w przekonaniu, że wartość Grupy będzie się coraz mocniej akumulowała tam, gdzie możemy być mobilni, elastyczni i dostępni dla klientów i partnerów. Jednocześnie widzimy coraz większy potencjał w obszarze zdrowia, w którym dynamicznie rozwijamy działalność i wyznaczamy nowe

standardy obsługi pacjentów. Na koniec czerwca 2020 roku liczba umów zdrowotnych przekroczyła wartość 2,7 mln zł. Nasi klienci mieli dostęp do blisko 2,2 tys. współpracujących partnerów medycznych, 48 szpitali oraz 130 lokalizacji placówek własnych PZU. Przychody z tej części biznesu po sześciu miesiącach 2020 roku wyniosły 439 mln zł, co stanowi wzrost o 20,6% r/r.

Projekty, które wdrożyliśmy w Grupie PZU w ramach realizacji strategii „Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia” okazały się niezwykle przydatne także w czasie pandemii. Najnowocześniejsze technologiczne rozwiązania, zaprojektowane i wdrożone w PZU celem usprawnienia opieki medycznej – portal mojePZU, gabinet telemedyczny czy opaska życia - znacznie pomagają także w walce z koronawirusem i rozprzestrzenianiem się choroby COVID-19.

Aktualnie pracujemy nad nową strategią Grupy PZU, która będzie kontynuacją, wzmocnieniem i rozszerzeniem wprowadzanych dotąd zmian. Znajdą się w niej cele i założenia mające służyć osiągnięciu ponadprzeciętnych wyników finansowych w zmieniającej się rzeczywistości biznesowej i koniunkturze gospodarczej. Miarą naszego sukcesu są również cele pozafinansowe. Jako największy ubezpieczyciel w kraju dążymy, by rozwój Grupy odbywał się w sposób zrównoważony, uwzględniający potrzeby pracowników, klientów, partnerów biznesowych, liczne grono innych interesariuszy oraz naszą funkcję społeczną i wpływ na środowisko i klimat. Jako promotor dobrych praktyk biznesowych wyznaczamy rynkowe standardy i udowadniamy, że takie podejście sprzyja osiągnięciu wysokich zwrotów na kapitale, będących podstawą do wypłaty dywidendy i budowy wartości dla akcjonariuszy.

Na zakończenie dziękuję wszystkim Akcjonariuszom za zaufanie, a naszym Pracownikom, Agentom i Partnerom biznesowym za ich codzienny wysiłek na rzecz budowy wartości PZU!

Z wyrazami szacunku

Beata Kozłowska-Chyła

Beata Kozłowska-Chyła,
p.o. Prezesa Zarządu PZU

22 mln

klientów w pięciu krajach

#1

największa grupa ubezpieczeniowo-bankowa w CEE

100%

najbardziej rozpoznawalna marka ubezpieczeniowa w Polsce¹

SILNY BILANS

stabilność i bezpieczeństwo – wskaźnik Wypłacalność II powyżej średniej dla grup ubezpieczeniowych w Europie

93,2%

UBEZPIECZENIA

produkty inwestycyjne i emerytalne



0,4%

BANKOWOŚĆ



4,6%

UBEZPIECZENIA



1,8%

UBEZPIECZENIA



Kraje bałtyckie

Polska

Ukraina

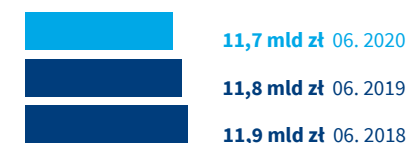
Procentowy udział w wyniku operacyjnym (skorygowanym o udziały PZU w bankach po I półroczu 2020 roku, z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku).

¹ Wspomagana rozpoznawalność marki PZU/PZU Życie, badanie instytutu GfK Polonia, II kwartał 2020

Podsumowanie wyników za I półrocze 2020

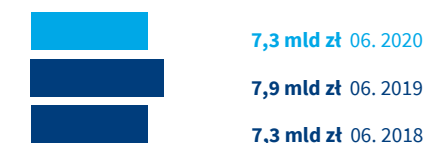
Składka przypisana brutto

11,7 mld zł



Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto

7,3 mld zł



Zysk netto przypisany jednostce dominującej

0,3 / 1,6¹ mld zł



Ambicje 2020

(Pomagamy klientom dbać o ich przyszłość)

Chcemy odróżnić się od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, w którym jedyny kontakt z firmą po zakupie polisy mają oni dopiero po zaistnieniu szkody. Pragniemy pomagać naszym klientom w dokonywaniu mądrych wyborów, które zabezpieczają ich życie, zdrowie, majątek, oszczędności i finanse. Stopniowo zmienimy model funkcjonowania firmy z modelu ubezpieczyciela (wycena i transfer ryzyka) na model firmy usługowej, specjalizującej się w wykorzystaniu danych (doradztwo i usługi w zakresie zarządzania ryzykiem i dbałość o przyszłość klientów, zarówno indywidualnych, jak i biznesowych).

Kładziemy szczególny nacisk na etykę i społeczną odpowiedzialność w sposobie prowadzenia biznesu. Wzrost wartości Grupy PZU powinien być zgodny z interesami otoczenia oraz opierać się o zrównoważone korzystanie z zasobów.

ROE

3,6 / 19,1%¹
06. 2020

>22%

Cel 2020

Wypłacalność II

258%²
06. 2020

>200%

Cel 2020

Dywidenda

współczynnik wypłaty **0%**
DPS 0 zł
2019³

współczynnik wypłaty
50% - 80%

Cel 2020

Zielone PZU



wdrożenie standardu
Zielone PZU

Cel 2020

¹ z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku.

² dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta.

³ zgodnie ze stanowiskiem KNF wyrażonym w piśmie z 26 marca 2020 roku, skierowanym do zakładów ubezpieczeń i reasekuracji, w którym KNF wskazuje, iż mając na uwadze ówczesną sytuację, związaną z ogłoszonym w Polsce stanem epidemii oraz możliwymi dalszymi negatywnymi konsekwencjami gospodarczymi tego stanu, jak również ich spodziewanym wpływem na sektor ubezpieczeniowy, organ nadzoru oczekuje, że zakłady ubezpieczeń zatrzymają całość wypracowanego w poprzednich latach zysku.

Współczynnik wypłaty dywidendy i dywidenda na akcję (DPS) za poprzedzające 3 lata kształtował się odpowiednio: 62,2%, 1,40 zł (2016); 74,6%, 2,50 zł (2017); 75,3%, 2,20 zł (2018).



1.

Krótką charakterystyką Grupy PZU

Chcemy odróżnić się od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, w którym jedyny kontakt z firmą po zakupie polisy mają oni dopiero po zaistnieniu szkody. Łączymy wszystkie aktywności Grupy PZU i integrujemy je wokół klienta: ubezpieczenia na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance. Naszą główną wartością staje się relacja z klientem i wiedza o nim, a naszym głównym produktem – umiejętność odpowiadania na jego potrzeby budowania stabilnej przyszłości.

Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia

Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń jest największą grupą finansową w Polsce oraz Europie Środkowo-Wschodniej. Na jej czele stoi PZU, którego tradycje sięgają 1803 roku, kiedy na ziemiach polskich powstało pierwsze towarzystwo ubezpieczeniowe. PZU jest spółką publiczną. Akcje PZU od 2010 roku notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od debiutu PZU wchodzi w skład indeksu WIG20 i jest w czołówce najwyższych wycenianych i najbardziej płynnych spółek polskiej giełdy. Od 2019 roku PZU znajduje się w indeksie WIG ESG (indeks zrównoważonego rozwoju).

Głównym akcjonariuszem PZU jest Skarb Państwa, który posiada 34,19% akcji.

Skonsolidowane aktywa Grupy PZU wynoszą 377 mld zł. Grupa cieszy się zaufaniem 22 milionów klientów w pięciu krajach oferując produkty i świadcząc usługi klientom indywidualnym, małym i średnim firmom oraz podmiotom gospodarczym. Głównym, pod względem skali i liczby klientów, rynkiem działalności Grupy PZU jest rynek Polski, niemniej należące do Grupy spółki zależne odgrywają istotną rolę na rynkach Litwy, Łotwy, Estonii i Ukrainy.

Spółki Grupy są aktywne nie tylko w ubezpieczeniach na życie, majątkowych i zdrowotnych, ale także w obszarze produktów inwestycyjnych, emerytalnych, ochrony zdrowia i bankowości. Dodatkowo, w ramach partnerstw strategicznych, świadczą usługi assistance dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw. Skala i zróżnicowanie działalności rysują pełniejszy obraz PZU. To potężna instytucja finansowa, ale przede wszystkim grupa firm usługowych, których fundamentem działalności jest zaufanie klientów.

Strategiczną ambicją Grupy jest budowa długotrwałych relacji z klientem, co skutkuje integracją wszystkich obszarów działalności wokół klienta. Dzięki temu możliwe jest dostarczanie produktów i usług dobrze dopasowanych do potrzeb klienta, w odpowiednim dla niego miejscu i czasie oraz kompleksowe reagowanie na inne jego potrzeby. Kluczowym elementem tego procesu jest wykorzystanie narzędzi bazujących na sztucznej inteligencji, Big Data i rozwiązaniach mobilnych, które przyczyniają się do budowy trwałej przewagi technologicznej w zakresie zintegrowanej obsługi klienta.

Filozofia myślenia PZU o kliencie determinuje zmianę modelu funkcjonowania firmy z modelu ubezpieczyciela (wycena

i transfer ryzyka) na model firmy usługowej, specjalizującej się w wykorzystaniu danych (doradztwo i usługi w zakresie zarządzania ryzykiem i dbałość o przyszłość klientów, zarówno indywidualnych, jak i biznesowych). Nowy model łączy wszystkie aktywności Grupy PZU i integruje je wokół klienta: ubezpieczenia na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance.

Wspieraniem w realizacji strategii jest silna marka. Badania znajomości marki potwierdzają, że PZU jest najbardziej rozpoznawalną marką w Polsce (spontaniczna rozpoznawalność marki PZU to 92,3%, wspomagana - 100%).

Ze wszystkich polskich ubezpieczycieli PZU oferuje swoim klientom największą sieć sprzedażowo-usługową. Obejmuje ona: 410 placówek z dogodnym dostępem na terenie kraju, 9,9 tys. agentów na wyłączność i agencji, 3,2 tys. multiagencji, blisko 1,1 tys. brokerów ubezpieczeniowych oraz elektroniczne kanały dystrybucji. W ramach bankassurance i partnerstw strategicznych Grupa PZU współpracuje z 12 bankami oraz 20 partnerami strategicznymi. PZU posiada także sprawnie działający system likwidacji szkód.

Klienci Grupy PZU w Polsce mają dostęp do sieci dystrybucji Banku Peak (785 placówek) oraz Alior Banku (750 placówek, w tym 191 oddziałów tradycyjnych, 7 oddziałów Private Banking, 7 Regionalnych Centrów Biznesu, 545 placówek partnerskich). Obydwa banki posiadają profesjonalne centra obsługi telefonicznej oraz platformy bankowości internetowej i mobilnej.

W krajach bałtyckich, gdzie Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową, sieć dystrybucji składa się z ok. 700 agentów, 21 multiagencji oraz 387 brokerów. PZU współpracuje również z 5 bankami i 15 partnerami strategicznymi. Na Ukrainie produkty ubezpieczeniowe dystrybuowane są za pośrednictwem ponad 400 agentów oraz we współpracy z 15 multiagencjami, 38 brokerami, 10 bankami i 2 partnerami strategicznymi.

Zarządzamy biznesem w odpowiedzialny sposób

PZU jest organizacją działającą na dużą skalę, świadomą swojego dużego wpływu społecznego oraz rosnących oczekiwań różnych interesariuszy, w tym m.in. klientów, pracowników, inwestorów, partnerów, ekspertów branżowych, otoczenia społecznego, szeregu instytucji i organizacji. Dlatego zarządzanie relacjami z interesariuszami i ich wpływem na otoczenie biznesowe realizowane jest w sposób świadomy i zrównoważony. PZU jest spółką otwartą na oczekiwania społeczne. W realizowanych działaniach dąży do kreowania trendów i konstruowania rozwiązań biznesowych w odpowiedzialny sposób. Angażuje się również w działania

na rzecz społeczności lokalnych, w których funkcjonują klienci i pracownicy Grupy. Zrównoważone zarządzanie dla Grupy PZU to świadomy wybór prowadzenia biznesu, który pozwala budować długoterminową wartość firmy w etyczny i transparentny sposób, uwzględniający potrzeby i oczekiwania interesariuszy. Pełen zakres informacji dotyczących realizacji przez Grupę PZU zasad społecznej odpowiedzialności biznesu, zawierający również wszystkie wymagane prawem informacje niefinansowe, znajduje się w Sprawozdaniu dotyczącym informacji niefinansowych Grupy PZU i PZU za 2019 rok.

Odpowiedzialne zarządzanie biznesem w Grupie PZU



Odpowiadamy na potrzeby naszych klientów



Budujemy nowe standardy w relacjach z dostawcami



Tworzymy inspirujące miejsce pracy



Jesteśmy liderem działań społecznych w zakresie bezpieczeństwa



Rozwijamy kulturę etyki i compliance



Świadomie zarządzamy wpływem na środowisko

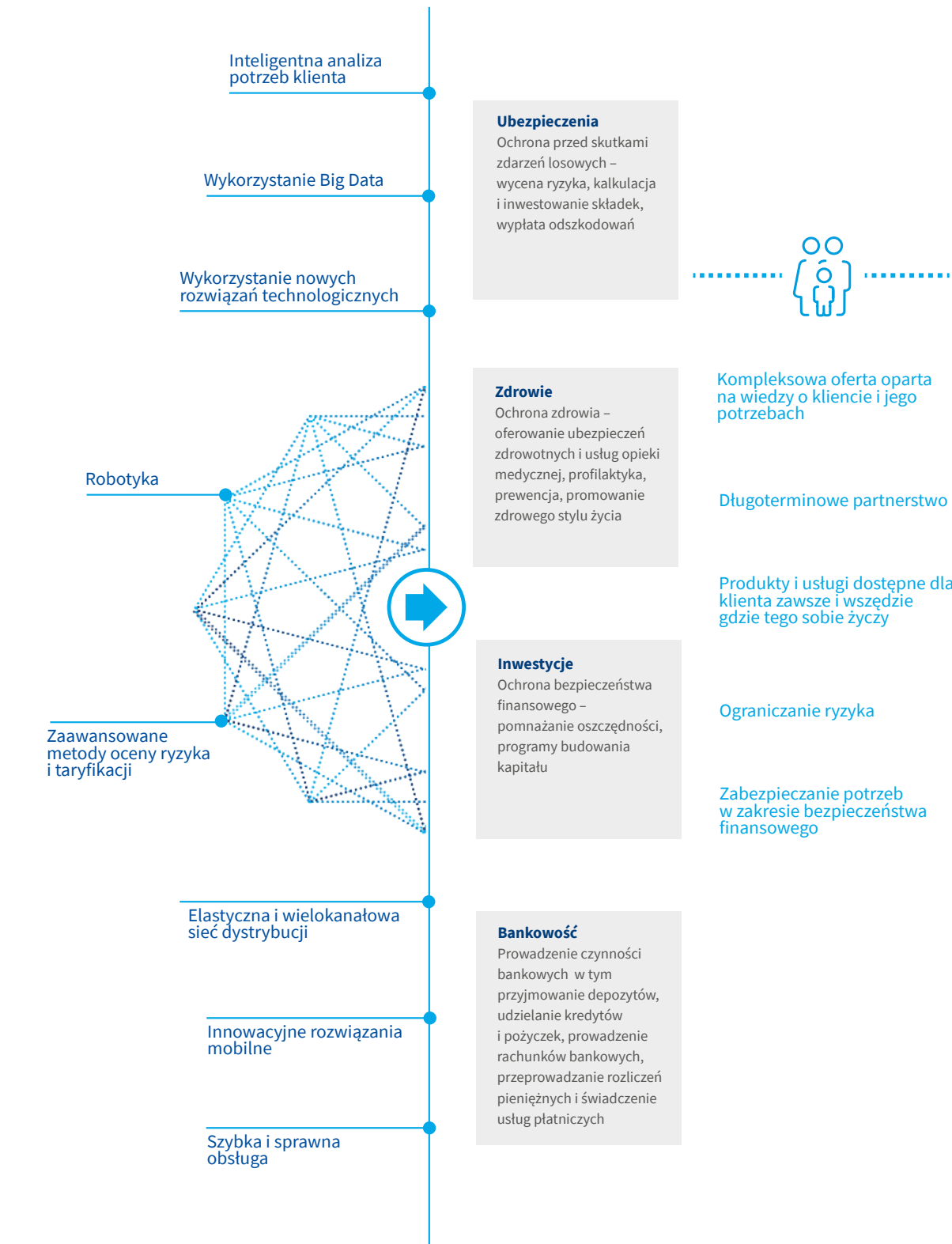
Wzrost wartości Grupy powinien być zgodny z potrzebami otoczenia oraz opierać się o zrównoważone i odpowiedzialne korzystanie z zasobów

Wartości którymi się kierujemy w naszych działaniach

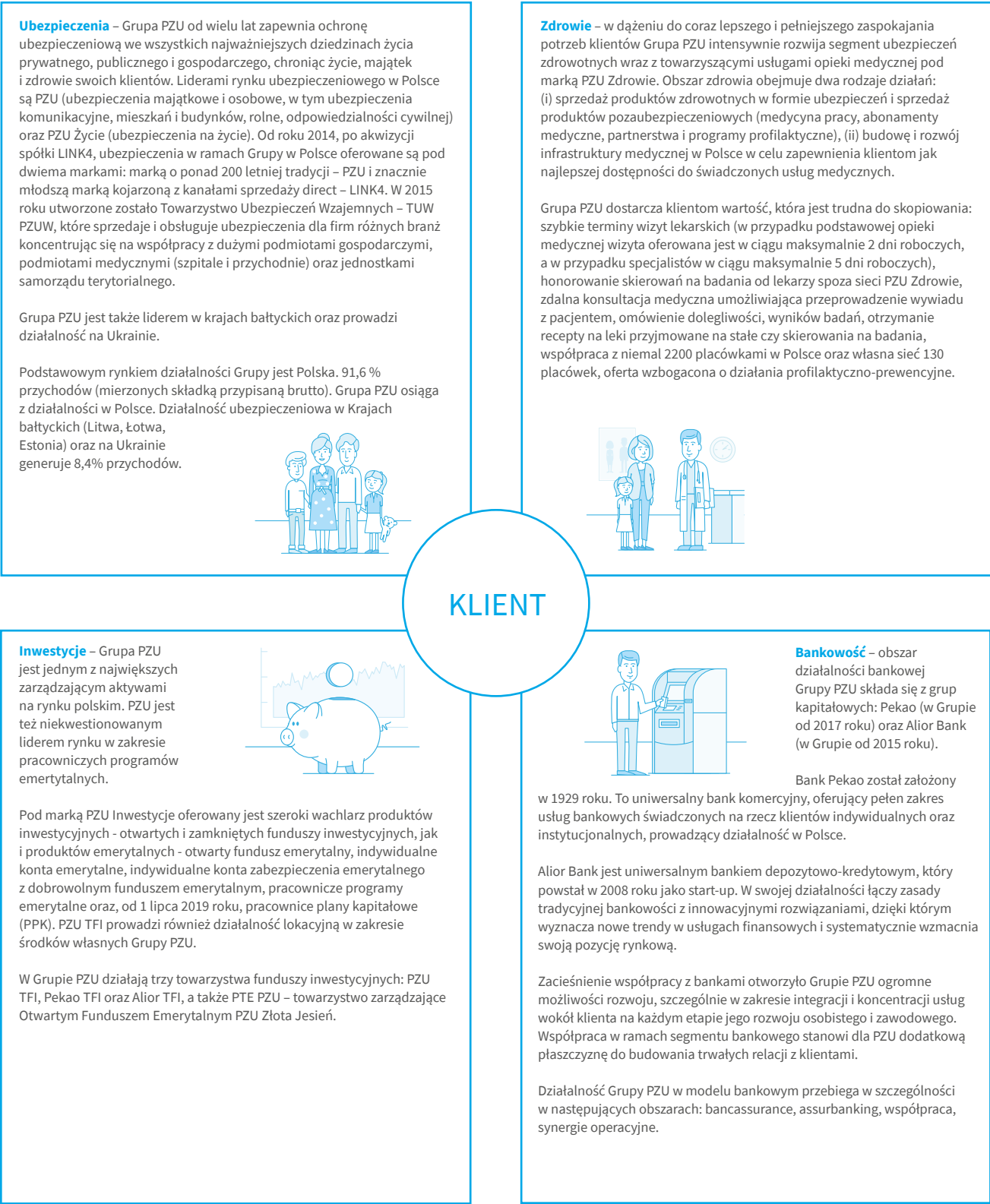


INNOWACJE tworzą NOWĄ wartość dla klientów Grupy PZU

Wysoki potencjał największej grupy finansowej w Europie Środkowo-Wschodniej, ponad 200 lat zaufania, doświadczenie, efektywność i innowacyjność.



Główne obszary działalności



UBEZPIECZENIA

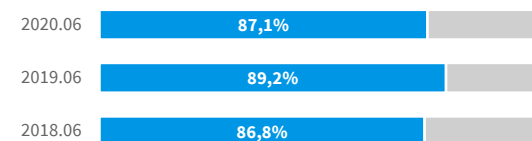


Majątkowe i pozostałe osobowe w Polsce

Składka przypisana brutto (mld zł)



Wskaźnik mieszany - COR

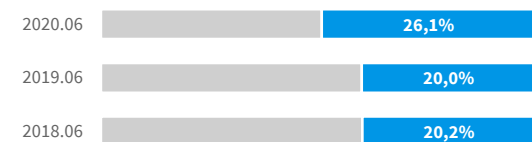


Na życie w Polsce

Składka przypisana brutto (mld zł)



Marża operacyjna ub. grupowych i IK*

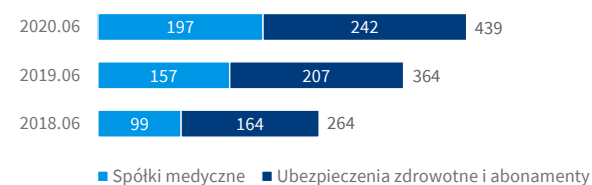


* Indywidualnie Kontynuowane

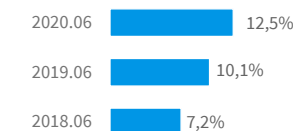
ZDROWIE



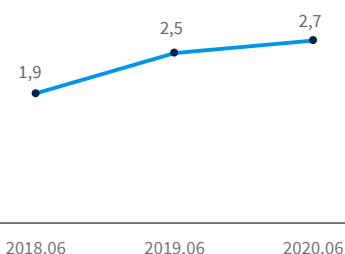
Przychody (mln zł)



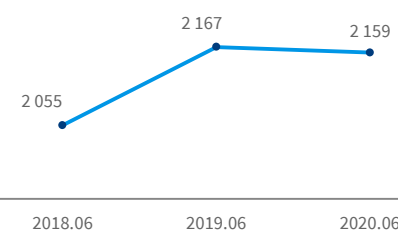
Marża EBITDA



Liczba umów (mln)



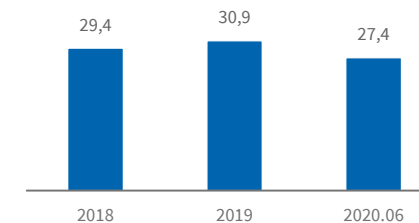
Placówki współpracujące



INWESTYCJE



Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU, PTE PZU (mld zł)

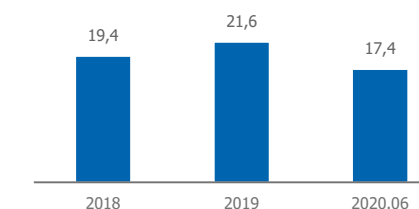


Wynik netto z zarządzania aktywami TFI PZU, PTE PZU (mln zł)



* krocząco za 12 miesięcy

Aktywa klientów TFI Pekao (mld zł)



Wynik netto z zarządzania aktywami TFI Pekao (mln zł)

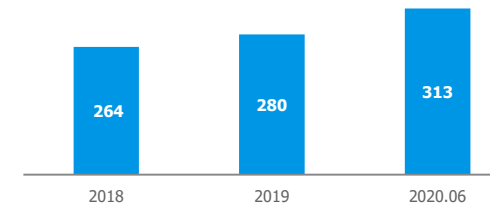


* krocząco za 12 miesięcy

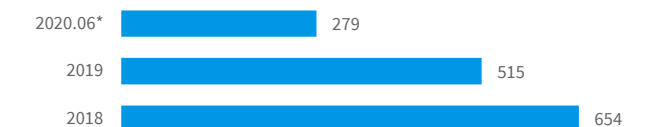
BANKOWOŚĆ



Aktywa bankowe w Grupie PZU (mld zł)



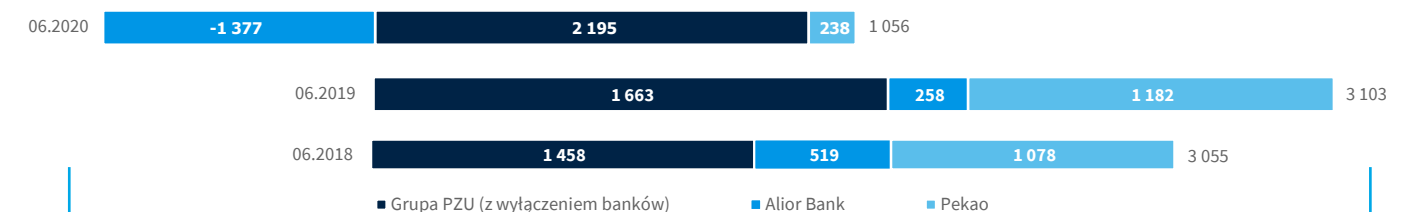
Wynik netto banków przypisany PZU (mln zł)**



* krocząco za 12 miesięcy

** z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku, bez uwzględniania wyłączeń konsolidacyjnych

Kontrybucja działalności bankowej do zysku operacyjnego Grupy PZU (mln zł)*

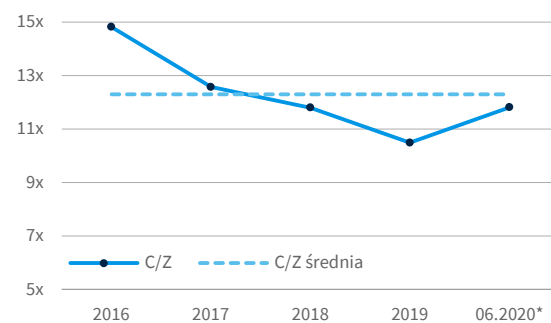


* bez uwzględniania wyłączeń konsolidacyjnych

WYBRANE WSKAŹNIKI

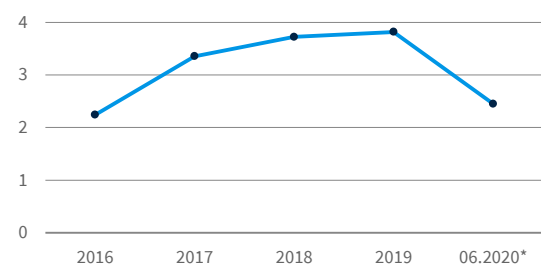


C/Z (cena do zysku na akcję)



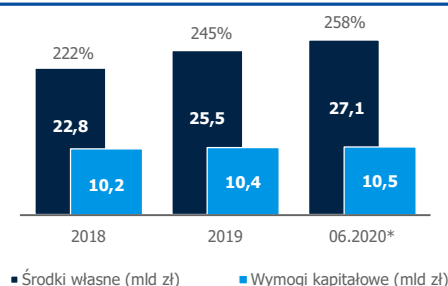
* krocząco za 12 miesięcy

EPS (zysk na akcję) zł



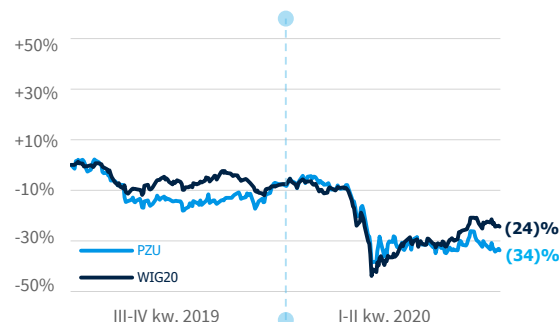
* krocząco za 12 miesięcy

Wyłączalność II

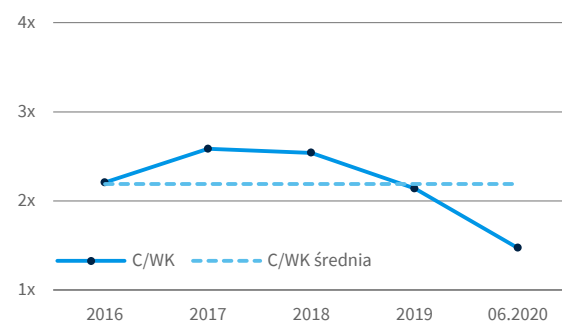


* Dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

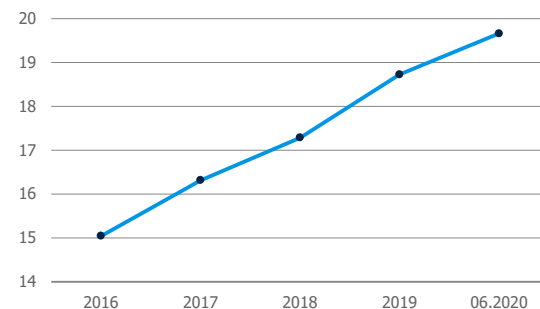
PZU, WIG20 (I półrocze 2020 roku)



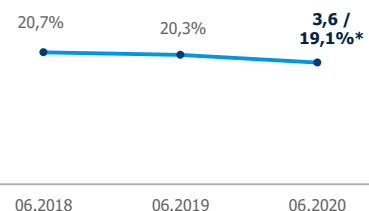
C/WK (cena do wartości księgowej)



BVPS (wartość księgowa na akcję) w zł

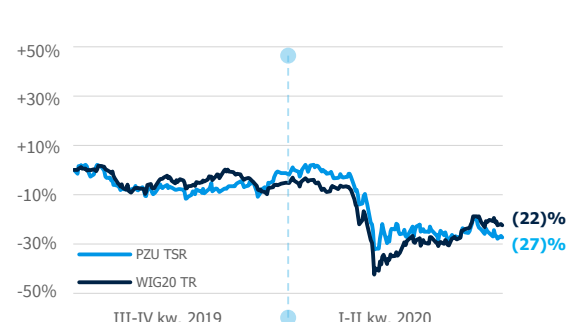


ROE (rentowność kapitałów własnych)**



* z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku
** ROE przypisane właścicielom jednostki dominującej

PZU TSR, WIG20 TR (I półrocze 2020 roku)



Podstawowe dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej za I półrocze 2018-2020 (w mln zł)

	1 stycznia – 30 czerwca 2018	1 stycznia – 30 czerwca 2019	1 stycznia – 30 czerwca 2020
A) GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANKU I BANKU PEKAO			
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 881	11 839	11 691
Wynik netto z działalności inwestycyjnej łącznie z kosztami odsetkowymi	468	1 032	830
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 345)	(7 929)	(7 291)
Koszty akwizycji	(1 519)	(1 616)	(1 647)
Koszty administracyjne	(812)	(832)	(905)
Zysk z działalności operacyjnej	1 458	1 663	2 195
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	1 133	1 288	1 688
B) Odpis wartości firmy (Alior Bank, Bank Pekao) i WNIP Alior Banku			(1 343)*
C) BANKI: ALIOR BANK I BANK PEKAO			
Zysk netto przypisany właścicielom jednostki dominującej	277	193	(44)
(A+B+C) ZYSK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	1 410	1 481	301
Aktywa ogółem	321 575	340 079	376 645
Kapitały własne przypadające udziałowcom jednostki dominującej	13 207	14 311	16 976

* w tym odpis z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł) oraz odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości) w kwocie 42 mln zł

dane przekształcone za I półrocza lat 2018-2019

Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę PZU w ostatnich latach stawiają ją w gronie najbardziej dochodowych instytucji finansowych w kraju. Jednocześnie przekładają się na wysokie wskaźniki efektywności działania. W I półroczu 2020 roku stopa zwrotu z kapitału wyniosła 19,1%¹, co jest wynikiem znacznie wyższym niż średnia dla spółek ubezpieczeniowych w Europie. Dynamiczny rozwój realizowany jest przy zachowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Potwierdzają to zarówno wysokie współczynniki adekwatności kapitałowej jak i ocena amerykańskiej agencji ratingowej S&P Global Ratings na poziomie A- /stabilna/.

Według stanu na koniec II kwartału 2020 roku wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł 258%² i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.

¹ Z wyłączeniem odpisu z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) i Banku Pekao (555 mln zł) oraz odpisu aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł (po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości, wpływ na wynik netto przypisany dla akcjonariuszy jednostki dominującej wyniósł 42 mln zł).

² Dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta.

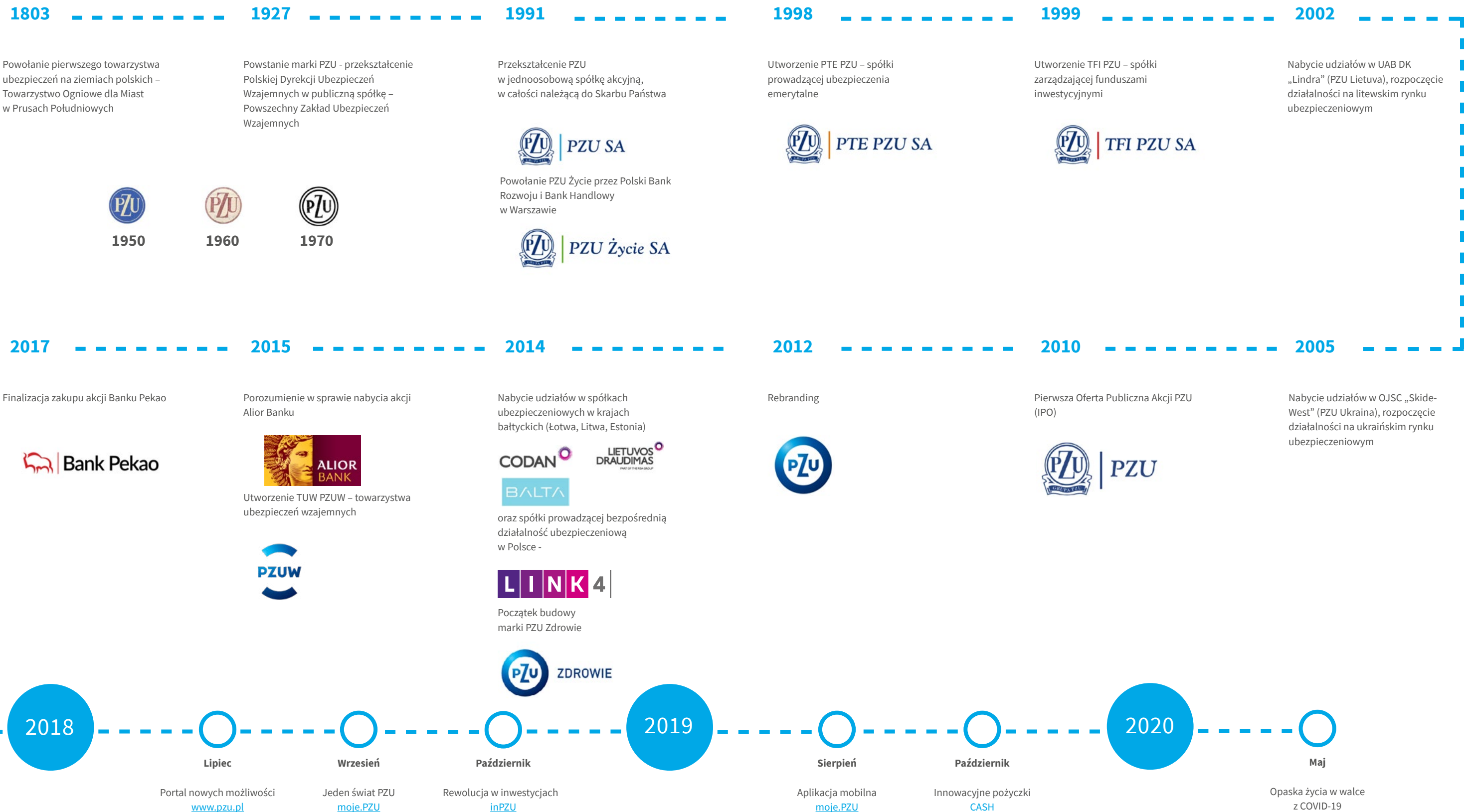
6 kwietnia 2020 roku, agencja ratingowa S&P Global Ratings dokonała zmiany perspektywy ratingowej PZU – z pozytywnej na stabilną. Zmiana perspektywy ratingu nastąpiła w rezultacie pogorszenia się warunków finansowych i biznesowych w Polsce, w związku z wybuchem pandemii COVID-19. W ocenie analityków agencji może to mieć wpływ na działalność Grupy PZU, w szczególności na niższą kontrybucję wyników z działalności bankowej. Jednocześnie S&P podkreśliła, że sytuacja Grupy PZU powinna pozostać stabilna. Perspektywa odzwierciedla pogląd analityków agencji, że Grupa PZU utrzyma wiodącą pozycję biznesową w Polsce, silną pozycję kapitałową oraz stabilne wyniki z działalności ubezpieczeniowej i dzięki temu będzie w stanie wytrzymać potencjalne dalsze pogorszenie otoczenia gospodarczego.

A-
/STABILNA/

Rating siły finansowej i rating kredytowy nadany PZU przez S&P

W raporcie z 27 sierpnia 2020 roku analitycy agencji uznali, że pomimo utworzenia odpisów na aktywa bankowe Grupa PZU powinna w 2020 roku osiągnąć wyniki porównywalne do międzynarodowych ubezpieczycieli, a także utrzymać bezpieczną nadwyżkę kapitałową powyżej wymogów dla oceny siły kapitałowej wg. modelu S&P na poziomie „AAA”.

Rozwój Grupy PZU



Nowe PZU - więcej niż ubezpieczenia



2.

Otoczenie zewnętrzne

Pandemia COVID-19 doprowadziła do spadku aktywności gospodarczej w Polsce i w jej otoczeniu. Szok popytowo-podażowy bezpośrednio związany z ograniczeniem działalności wielu branż, zwiększył niepewność w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych, pogarszając warunki rozwoju biznesu dla PZU.

W rozdziale:

1. Podstawowe trendy w polskiej gospodarce
2. Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie
3. Sytuacja na rynkach finansowych
4. Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2020 roku

2.1 Podstawowe trendy w polskiej gospodarce

Tempo wzrostu gospodarczego

Pandemia COVID-19 dramatycznie zmieniła sytuację w gospodarce światowej. W celu zmniejszenia skali zachorowań konieczne stało się ograniczenie mobilności osób i aktywności gospodarczej. Również w Polsce, w połowie marca 2020 roku „zamrożona” została działalność znacznej części handlu i usług.

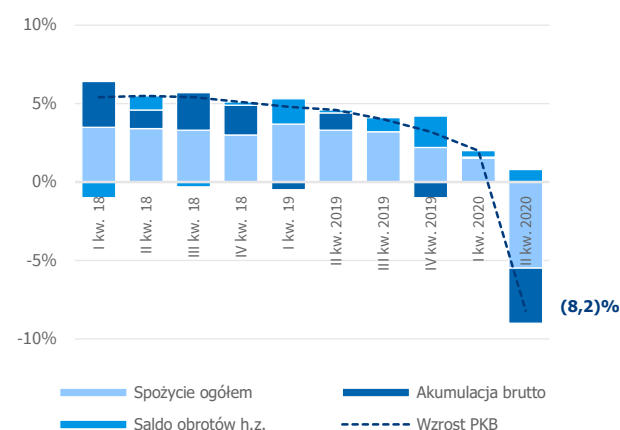
Konsekwencje gospodarcze pandemii w ograniczonym stopniu znalazły odzwierciedlenie w danych o PKB za I kwartał 2020 roku, zgodnie z którymi wzrost gospodarczy w tym okresie spowolnił do 2,0% r/r wobec 3,2% r/r w IV kwartale ubiegłego roku. Wyraźnie spowolniła dynamika inwestycji (do 0,9% r/r z 6,1% przed kwartałem) oraz konsumpcji prywatnej (do 1,2% r/r z 3,3% r/r). Popyt krajowy dodał 1,6 p.p. (w tym spożycie publiczne 0,8 p.p.) do dynamiki PKB. Wzrost gospodarczy wspierany był również przez eksport netto, którego kontrybucja wyniosła 0,4 p.p.

W II kwartale 2020 roku, w efekcie szoku podażyowo-popytowego wywołanego pandemią COVID-19 nastąpiło gwałtowne wyhamowanie aktywności gospodarczej. Jego skala była nieporównywalna z doświadczeniami gospodarki polskiej po okresie transformacji. Największy spadek działalności gospodarczej odnotowano w kwietniu. W maju i czerwcu wraz ze stopniowym znoszeniem restrykcji i pewną poprawą nastrojów, następowało odbicie aktywności gospodarczej. Realizacja odłożonego popytu w tych warunkach silnie wpłynęła na wzrost sprzedaży detalicznej i produkcji przemysłowej, napędzanej głównie produkcją trwałych dóbr konsumpcyjnych. Mimo dynamicznego odbicia sprzedaży detalicznej i produkcji przemysłowej w maju i czerwcu oraz w całym II kwartale w ujęciu rocznym utrzymał się jednak wyraźny spadek PKB.

Sprzedaż detaliczna w II kwartale 2020 roku spadła o 10,7% względem analogicznego kwartału ubiegłego roku. Produkcja sprzedana przemysłu w skali roku obniżyła się w tym okresie o 13,6%. Zakłócenia związane z pandemią nie wpłynęły znacząco na produkcję budowlano-montażową. Dzięki dobrym wynikom w I kwartale (kiedy odnotowano wzrost produkcji budowlano-montażowej o 5,8% r/r) w całym I półroczu 2020 roku była ona wyższa o 2,4% niż przed rokiem.

W drugim kwartale bieżącego roku PKB był o 8,2% niższy niż w analogicznym okresie 2019 roku. Spadek konsumpcji w sektorze gospodarstw domowych wyniósł 10,9% r/r. Nakłady brutto na środki trwałe również obniżyły się o 10,9% r/r. Dynamikę PKB zwiększał natomiast eksport netto oraz spożycie publiczne, które dodały do niej po 0,8 punktu procentowego.

Dekompozycja wzrostu PKB I kwartał 2018 roku - II kwartał 2020 roku



Źródło: GUS

Rynek pracy i konsumpcja

W I połowie 2020 roku sytuacja na rynku pracy uległa pogorszeniu. W II kwartale zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw obniżyło się o 2,0% względem poziomu notowanego przed rokiem, po wzroście o 0,8% r/r w I kwartale. Spadek zatrudnienia (w II kwartale w sektorze przedsiębiorstw ubyło 226 tys. etatów) nie był jednak tylko wynikiem zwolnień, ale także ograniczenia wymiaru etatów, urlopów bezpłatnych, zakończenia umów terminowych i nieprzedłużania ich. Częściej niż zwykle występowało zjawisko pobierania zasiłków chorobowych i opiekuńczych – co również mogło wpłynąć na przejściowy spadek rejestrowanego statystycznie zatrudnienia.

Liczba zarejestrowanych bezrobotnych w II kwartale 2020 roku zwiększyła się o ponad 117 tys. osób. W rezultacie stopa bezrobocia rejestrowanego wzrosła z 5,4% w marcu do 6,1% w czerwcu. Dzięki wdrożeniu rządowych programów wsparcia wzrost bezrobocia rejestrowanego był umiarkowany.

Tempo wzrostu przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w przedsiębiorstwach wyraźnie spowolniło - do 2,1% r/r w II kwartale po wysokim, wspieranym podwyżką płacy minimalnej, wzroście (7,0% r/r) w I kwartale.

Wzrost inflacji wpłynął negatywnie na siłę nabywczą płac. W II kwartale 2020 roku przeciętne realne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw obniżyło się o 0,9% r/r po wzroście o 2,5% r/r kwartał wcześniej.

Na sprzedaż detaliczną i konsumpcję silny negatywny wpływ miały wprowadzone ograniczenia związane z pandemią. W I kwartale 2020 roku konsumpcja gospodarstw domowych wzrosła realnie o 1,2% r/r. Kształtowanie się sprzedaży detalicznej w II kwartale 2020 roku wskazuje, że roczna dynamika konsumpcji gospodarstw domowych była w tym okresie wyraźnie ujemna. W kwietniu sprzedaż detaliczna zanotowała głęboki spadek, zarówno w ujęciu r/r jak i m/m. Jej wartość co prawda odbudowywała się w kolejnych miesiącach kwartału, jednak zarówno w maju jak i w czerwcu była ona nadal niższa r/r. Konsumpcji nie sprzyjała również utrzymująca się niepewność związana z sytuacją na rynku pracy i spadek realnych dochodów. Powyższe czynniki mogą spowalniać odbudowę popytu konsumpcyjnego również w kolejnych kwartałach.

Inflacja, polityka pieniężna i stopy procentowe

Inflacja, mierzona indeksem cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) obniżyła się w II kwartale 2020 roku do 3,2% r/r w porównaniu z 4,5% r/r kwartał wcześniej. Spadek inflacji względem I kwartału 2020 roku wynikał przede wszystkim z wyraźnego obniżenia się cen paliw do prywatnych środków transportu, a także – choć w mniejszym stopniu – z obniżenia dynamiki cen żywności. Jednocześnie wzrosła inflacja bazowa z 2,7% w IV kwartale 2019 roku do 3,4% r/r w I kwartale 2020 roku i do 3,8% r/r w II kwartale 2020 roku.

Stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego zostały trzykrotnie obniżone w I półroczu 2020 roku. Referencyjna stopa procentowa została obniżona w marcu z 1,5% do 1,0%, w kwietniu do 0,5%, a następnie do 0,1% pod koniec maja. NBP rozpoczął również skup skarbowych papierów wartościowych oraz dłużnych papierów wartościowych gwarantowanych przez Skarb Państwa na rynku wtórnym, w ramach strukturalnych operacji otwartego rynku. Według Rady Polityki Pieniężnej, połuzowanie polityki pieniężnej NBP łagodzi negatywne skutki pandemii, ograniczając skalę spadku aktywności gospodarczej oraz wspierając dochody gospodarstw domowych i firm. W efekcie, przyczynia się do ograniczenia spadku zatrudnienia oraz pogorszenia sytuacji finansowej firm, oddziałując w kierunku szybszego ożywienia gospodarczego po zakończeniu pandemii.

Finanse publiczne

W I półroczu 2020 roku wynik budżetu państwa pogorszył się. O ile po czerwcu ubiegłego roku w budżecie wystąpił deficyt w wysokości 5 mld zł, to w tym roku I półrocze zamknęło się deficytem w wysokości 17,1 mld zł. Wydatki budżetowe wzrosły o 17,3 mld zł w stosunku do I połowy 2019 roku, a dochody tylko o 5,2 mld zł. Roczna dynamika wpływów z podatków wyniosła po czerwcu -6,6% r/r w ujęciu narastającym, przede wszystkim za sprawą bardzo słabej dynamiki wpływów z VAT (-9,5% r/r) i PIT (-7,4% r/r). Wynik dochodów ratowały przede wszystkim wpływy niepodatkowe. W I półroczu wzrosły o 16,8 mld (115% r/r), m.in. ze względu na wpłatę z zysku NBP w wysokości 7,4 mld zł. Roczna dynamika wydatków wyniosła 8,8% r/r. Za ten wzrost odpowiadały głównie: wydatki na finansowanie zadań związanych ze zwalczaniem pandemii COVID-19 oraz wydatki na rozszerzony program 500+. Wykonanie budżetu państwa nie odzwierciedla w pełni sytuacji finansów publicznych. Znaczna część wydatków związanych z walką z pandemią i potrzeb pożyczkowych finansowana jest przez instytucje i fundusze poza sektorem

Otoczenie zewnętrzne

finansów publicznych według definicji krajowej (Fundusz Przeciwdziałania COVID-19 BGK, Tarcza Finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju).

2.2 Otoczenie zewnętrzne w krajach bałtyckich i na Ukrainie

Litwa
Wzrost gospodarczy na Litwie został osłabiony przez ograniczenia operacyjne i słabszy popyt związany z pandemią COVID-19. W I kwartale 2020 roku PKB Litwy obniżył się o 0,3%. Wstępne dane wskazują, że gospodarka Litwy weszła w znacznie głębszą recesję w II kwartale 2020 roku, z uwagi na niepewność odnośnie perspektyw dalszego wzrostu.

Pomimo różnych działań, które zostały zastosowane w celu zachowania miejsc pracy, wsparcia dochodów gospodarstw domowych i zapewnienia rentowności przedsiębiorstw zarówno na Litwie, jak i za granicą, nałożone ograniczenia, a także nasilające się obawy odnośnie perspektyw na przyszłość, znacznie pogorszyły wskaźniki gospodarcze, w tym te dotyczące rynku pracy. W czerwcu 2020 roku stopa bezrobocia na Litwie wyniosła 12,1%, co oznacza wzrost o 3,4 p.p. w porównaniu do grudnia 2019 roku.

W czerwcu 2020 roku roczny wskaźnik inflacji wzrósł do 1,0% z 0,3% w poprzednim miesiącu. W ujęciu miesięcznym ceny konsumpcyjne wzrosły o 0,5%, po spadku o 0,5% w maju. Inflacja przyspieszyła zarówno w przypadku artykułów spożywczych, napojów bezalkoholowych, jak i usług.

Łotwa
Produkt krajowy brutto łotwy w I kwartale 2020 roku obniżył się o 1,5% (dane roczne, odsezonowane). Od początku lutego gospodarkę stopniowo dotykała pandemia COVID-19, która nasilając się, zmusiła rząd łotwy do nałożenia różnych ograniczeń, powodując bezprecedensowe wyzwania dla wielu przedsiębiorstw. Najbardziej ucierpiały usługi hotelarskie, imprezy kulturalne, rozrywkowe i sportowe, przewóz osób oraz handel. Pandemia pozostała bez wpływu na budownictwo, gdzie również przyszłe perspektywy są dobre ze względu na projekty inwestycyjne wspierane przez rząd.

W I kwartale 2020 roku stopa bezrobocia wzrosła do poziomu 7,4% z 6,0% w poprzednim kwartale. Był to najwyższy wskaźnik bezrobocia od II kwartału 2018 roku. Przyczyn wzrostu należy

upatrywać w pandemii, która wpłynęła na sytuację większości firm, a w konsekwencji doprowadziła do likwidacji wielu miejsc pracy.

W czerwcu 2020 roku roczna stopa inflacji wyniosła -0,7%. Ten największy spadek cen na Łotwie od 4 lat, to efekt niższych cen transportu, mieszkań oraz odzieży i obuwia.

Estonia
Według danych opublikowanych przez Bank Estonii¹ roczny wskaźnik PKB wyniósł -0,7% w I kwartale 2020 roku. Spowolnienie wzrostu gospodarczego w Estonii było już widoczne z końcem 2019 roku, a pandemia COVID-19 wpłynęła dodatkowo na wiele gałęzi gospodarki, szczególnie dotycząc sektor usług hotelarskich i gastronomicznych.

W I kwartale 2020 roku, do momentu ogłoszenia w marcu sytuacji nadzwyczajnej w kraju, wskaźnik zatrudnienia w Estonii był na historycznie wysokim poziomie, a bezrobocie niskie. Popyt na pracę gwałtownie spadł, gdy kryzys wywołany pandemią dotarł do Estonii. W reakcji na sytuację rząd wdrożył dopłaty do wynagrodzeń - duża część odpowiedzialności za wypłatę wynagrodzeń pracowników spadła na Estoński fundusz bezrobocia², zmniejszając presję finansową kryzysu na pracodawców i umożliwiając im ubieganie się o dotacje dla pracowników na okres do trzech miesięcy. Dzięki takim działaniom wpływ kryzysu na sytuację na rynku pracy w I kwartale 2020 roku był ograniczony; bezrobocie wyniosło 5,0%.

Roczny wskaźnik cen konsumpcyjnych (CPI) wyniósł w czerwcu 2020 roku -1,0%, jednak CPI w ujęciu miesięcznym wyniósł 0,9% m/m. W porównaniu z majem 2020 roku największy wpływ na indeks cen konsumpcyjnych miała droższa o 13,2% energia elektryczna. Do wzrostu nieoczekiwane przyczynił się także wskaźnik dotyczący placówek oświatowo-wychowawczych – wzrost tego pomiaru wynikał z przywrócenia opłat za miejsca w przedszkolach po wystąpieniu sytuacji kryzysowej. W porównaniu do czerwca 2019 roku największy wpływ na wskaźnik cen konsumpcyjnych miały spadek cen oleju napędowego (o 25,0%), benzyny (tańsza o 12,5%) a także energii elektrycznej (o 7,6%).

¹ Estonian Economy and Monetary Policy, 4/2019, Bank of Estonia
² Eesti Töötukassa (Estonian Unemployment Insurance Fund) - misjä Töötukassa jest administrowanie ubezpieczeniami społecznymi związanymi z bezrobociem oraz organizowanie usług rynku pracy, które pomagają bezrobotnym znaleźć nowe zatrudnienie

Ukraina
Po okresie napięć politycznych i gospodarczych w latach 2014-2015, w kolejnych latach gospodarka ukraińska wykazywała oznaki stabilizacji. W I kwartale 2020 roku PKB Ukrainy wyniósł -1,3% w porównaniu z analogicznym okresem 2019 roku. Oczekuje się, że na Ukrainie, podobnie jak w przypadku innych gospodarek, wpływ pandemii COVID-19 będzie odczuwalny dla rozwoju gospodarki w całym 2020 roku.

W czerwcu 2020 roku roczny wskaźnik inflacji wyniósł 2,0%. Wskaźnik jest poniżej docelowego zakresu 5% +/- 1 p.p. Presja inflacyjna została złagodzona przez wzmocnienie kursu hrywny, obniżenie cen energii i poszerzenie oferty na niektóre produkty żywnościowe.

Stopa bezrobocia na Ukrainie w I kwartale 2020 roku spadła do 8,6% z 8,7% w IV kwartale 2019 roku. Jednak w kolejnych kwartałach, kiedy wpływ pandemii będzie w pełni widoczny, można spodziewać się pogorszenia sytuacji na rynku pracy.

Po 5 miesiącach 2020 roku odnotowano dodatnie saldo w handlu zagranicznym towarów i usług (0,3 mld USD), na skutek większego spadku importu usług, który wynikał z niższych wydatków na turystykę wyjazdową oraz spadku pozostałych usług biznesowych i transportowych.

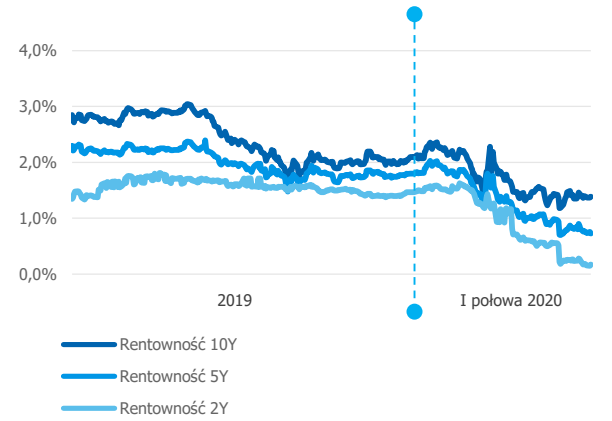
2.3 Sytuacja na rynkach finansowych

W I półroczu 2020 roku obniżyły się rentowności 10-letnich obligacji skarbowych USA i Niemiec. W USA spadły one z poziomu 1,91% na koniec 2019 roku do 0,65% na koniec czerwca. W Niemczech rentowności obniżyły się do poziomu -0,46% na koniec czerwca, wobec -0,19 % na koniec poprzedniego roku. Największe spadki wystąpiły w połowie marca, gdy (przy bardzo ograniczonej płynności wywołanej wysoką niepewnością) globalne rentowności osiągnęły historyczne minima. Rentowności spadły wskutek spadku długofalowych oczekiwań inflacyjnych wywołanych obawami przed globalną długotrwałą recesją, którą mogła wywołać pandemia COVID-19. W celu przeciwdziałania recesji, amerykański bank centralny (Fed) wykonał szereg działań mających złagodzić skutki kryzysu. Fed obniżył stopy procentowe do zera oraz zapowiedział, że zostaną na tym poziomie przez długi czas. Wznowił też program skupu aktywów oraz rozszerzył go o papiery korporacyjne, a także wprowadził linie kredytowe dla korporacji

finansowych i niefinansowych oraz samorządów. W związku z okresowym brakiem płynności na światowym rynku dolara amerykańskiego, Fed zwiększył również skalę dolarowych linii swapowych z innymi głównymi bankami centralnymi. Także Europejski Bank Centralny (EBC) zareagował na wybuch pandemii, znacznie rozszerzając program skupu aktywów oraz zapowiadając utrzymanie niskich stóp przez długi czas.

Podobnie, rentowność polskich 10-letnich obligacji skarbowych znacznie spadła w I półroczu 2020 roku. Podczas gdy na koniec 2019 roku wynosiła 2,07% to na koniec czerwca już tylko 1,39%. Rentowności reagowały zarówno na wydarzenia na rynkach bazowych, gdzie od początku roku spadały rentowności, jak i wydarzenia lokalne. W celu poluzowania warunków finansowych w Polsce NBP w I półroczu 2020 roku trzykrotnie obniżył stopy procentowe do poziomu 0,1% (jedna obniżka w marcu i dwie obniżki w II kwartale) co wpłynęło na dalsze obniżanie się rentowności. Spadły rynkowe oczekiwania odnośnie przyszłych stóp procentowych NBP, ale jednocześnie pogorszyła się rynkowa ocena ryzyka kredytowego Polski. Spadły również długookresowe oczekiwania inflacyjne. Spread w stosunku do 10-letnich obligacji niemieckich, który na początku roku wynosił 225 p.b., na koniec czerwca obniżył się do 185 p.b. Jednocześnie doszło do wystromienia krzywej rentowności. Rentowność rocznych obligacji skarbowych spadła z poziomu 0,98% do poziomu 0,03% na koniec czerwca, czyli znacznie bardziej niż rentowności obligacji długoterminowych.

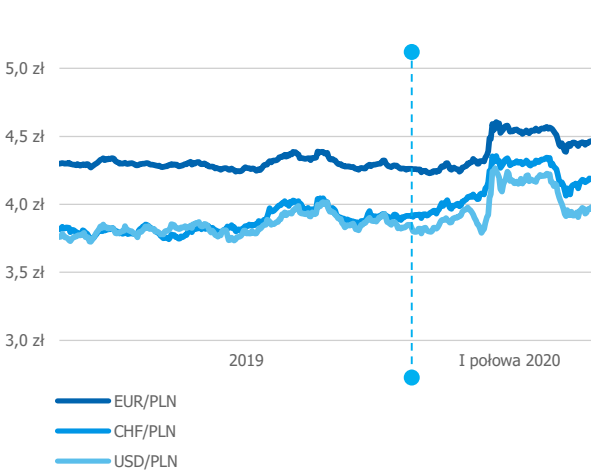
Rentowność obligacji skarbowych



Otoczenie zewnętrzne

Kurs euro wyrażony w dolarze USA na koniec I półrocza 2020 roku wyniósł 1,1231 – o 0,1% więcej niż na koniec poprzedniego roku. W I połowie roku złoty, podobnie jak reszta walut rynków wschodzących, mocno osłabił się w stosunku dwóch głównych światowych walut. Kurs euro wyrażony w złotych wzrósł o 4,9% z 4,26 na koniec 2019 roku do 4,47 na koniec czerwca 2020 roku, a kurs dolara amerykańskiego o 4,8% - z 3,80 do 3,98. Kurs franka szwajcarskiego w złotych na koniec czerwca 2020 roku wynosił 4,18 podczas gdy na koniec 2019 roku 3,92.

Kurs złotego

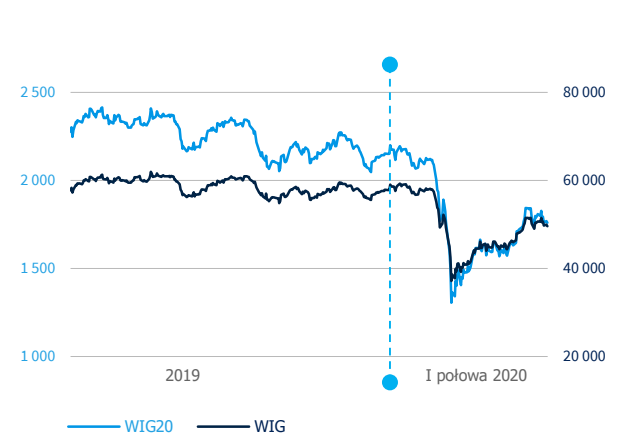


Globalne rynki akcji charakteryzowała duża zmienność w I półroczu 2020 roku. Po wzrostach na początku roku, indeksy akcyjne spadały gwałtownie od połowy lutego do połowy marca w wyniku wybuchu pandemii COVID-19, w warunkach dużej niepewności i braku dolarowej płynności. Następnie do końca maja kontynuowały równie zdecydowane odbicie. Duże znaczenie dla wzrostu cen akcji miało uruchomienie programów pomocowych o dużej skali, obejmujących zarówno wsparcie płynnościowe ze strony polityki monetarnej jak również wsparcie płynności i dochodów firm oraz gospodarstw domowych ze strony polityki fiskalnej. W I półroczu 2020 roku indeks giełdy amerykańskiej S&P500 spadł o 4,04%, a niemiecki DAX o 7,08%, pomimo że w połowie marca spadki tych indeksów wyniosły odpowiednio -30,8% i -36,3% od początku roku.

Indeksy polskich akcji odwzorowały w I półroczu 2020 roku ruchy indeksów na rynkach bazowych, przy czym odbicie głównego indeksu WIG po marcowych dołkach było mniej

spektakularne niż na tych rynkach. Indeks WIG spadł w tym okresie o 14,29%. O ile indeksy największych spółek, WIG20 i mWIG40 spadły odpowiednio o 18,20% i o 11,25%, to wyceny mniejszych spółek zachowywały się relatywnie lepiej. Indeks sWIG80 wzrósł w I półroczu 2020 roku aż o 11,35%. W rozbiciu sektorowym szczególnie dobrze wypadł indeks WIG-Gry i WIG-Technologie. Nieźle radził sobie też WIG-Budownictwo. Silnie spadały zaś indeksy WIG-Banki i WIG-Odzież.

Indeksy WIG i WIG20



2.4 Czynniki, które mogą mieć wpływ na warunki funkcjonowania oraz działalność Grupy PZU w II półroczu 2020 roku

Ze względu na zakres działalności Grupy PZU (sektor ubezpieczeń w Polsce, w krajach bałtyckich oraz na Ukrainie, sektor funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, bankowość) główne czynniki, które kształtują otoczenie w jakim działa Grupa oraz mogą mieć bezpośredni wpływ na rozwój i wyniki Grupy w średnim okresie, a w szczególności w II połowie 2020 roku, można podzielić na trzy kategorie: makroekonomiczne i geopolityczne, prawno – regulacyjne oraz rynkowe, specyficzne dla poszczególnych sektorów / biznesów, w które zaangażowana jest Grupa.

Czynniki makroekonomiczne i geopolityczne

Dynamika, poziom i struktura podstawowych wielkości makroekonomicznych w Polsce i zagranicą (PKB, inflacja, stopy procentowe, dynamika zatrudnienia i płac) mają przełożenie na dynamikę rozwoju biznesu we wszystkich sektorach w jakich działa Grupa PZU oraz na dochodowość poszczególnych segmentów. Z jednej strony decydują one,

pośrednio lub bezpośrednio, oraz z pewnym opóźnieniem, o dynamice składki przypisanej brutto w ubezpieczeniach majątkowych, zmianach popytu na kredyt i akumulacji depozytów oraz napływie aktywów do funduszy. Z drugiej strony mają wpływ na wskaźniki szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych, poziom i dynamikę kosztów operacyjnych, wynik lokacyjny, kształtują wynik za zarządzanie funduszami oraz podstawowe miary decydujące o wynikach sektora bankowego (marżę odsetkową i koszty ryzyka).

W II półroczu 2020 roku główne czynniki ryzyka związane będą z dalszym przebiegiem pandemii COVID-19 - w tym istotnym prawdopodobieństwem jej jesiennego nasilenia się na półkuli północnej - oraz ze skalą ograniczenia działalności gospodarczej w wyniku ewentualnego ponownego wprowadzania obostrzeń w Polsce i u jej partnerów handlowych, by przeciwdziałać rozwojowi pandemii. Zakłócenia związane z przeciwdziałaniem pandemii najmocniej uderzają w sektor usług, transport, handel, usługi restauracyjne i hotelowe oraz szeroko rozumianą branżę kulturalno-rozrywkową. W wyniku pandemii i związanych z nią obostrzeń zaburzone mogą być okresowo także globalne łańcuchy dostaw. Nieunikniony wydaje się kilkuprocentowy spadek PKB w Polsce w 2020 roku, w tym również obniżenie konsumpcji gospodarstw domowych i inwestycji oraz pogorszenie sytuacji na rynku pracy. Dodatkowym czynnikiem ryzyka będzie skala kryzysu w otoczeniu polskiej gospodarki.

Spadek PKB może w konsekwencji doprowadzić do:

- ograniczenia wydatków gospodarstw domowych oraz sektora przedsiębiorstw, w tym na zakup polis

komunikacyjnych (m.in. na skutek ograniczonej sprzedaży nowych samochodów), niższej sprzedaży kredytów i związanych z nimi ubezpieczeń kredytobiorców oraz zmniejszenie popytu na ubezpieczenia życiowe w szczególności wskutek ograniczania benefitów oferowanych przez zakłady pracy;

- wzrostu bezrobocia, spadku zatrudnienia i obniżenia realnych dochodów gospodarstw domowych – mimo wzrostu płacy minimalnej w 2020 roku, co może skutkować niższą skłonnością do zakupu ubezpieczeń nieobowiązkowych, podobnie w przypadku przedsiębiorstw w przypadku pogorszenia ich sytuacji finansowej;
- gorszej sytuacji finansowej przedsiębiorstw skutkującej wzrostem ryzyka kredytowego (w szczególności w segmencie bankowym) i zwiększeniem szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych;
- osłabienia dynamiki nowych kredytów hipotecznych oraz słabszego tempa wzrostu kredytów konsumpcyjnych.

Konsekwencje rozwoju pandemii COVID-19 oraz zachowanie światowych banków centralnych będą wpływać na koniunkturę na globalnym i krajowym rynku finansowym. Gorsza koniunktura na rynkach kapitałowych skutkować może spadkiem wartości portfela lokat, aktywów w zarządzaniu oraz obniżeniem atrakcyjności produktów, w szczególności UFK (ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych). Niskie stopy procentowe mogą w średnim terminie wpłynąć na spadek marży odsetkowej w bankach działających w Polsce oraz w dłuższym terminie na obniżenie poziomu dochodów z lokat w działalności ubezpieczeniowej.

Dane dla polskiej gospodarki	2017	2018	2019	2020*
Realny wzrost PKB w % (r/r)	4,9	5,3	4,1	(3,4)
Wzrost konsumpcji indywidualnej w % (r/r)	4,5	4,2	3,9	(5,4)
Wzrost nakładów brutto na środki trwałe w % (r/r)	4,0	9,4	7,2	(8,6)
Wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w % (r/r, średniorocznie)	2,0	1,6	2,3	3,5
Wzrost płac nominalnych w gospodarce narodowej w % (r/r)	5,7	7,1	7,2	2,9
Stopa bezrobocia w % (koniec okresu)	6,6	5,8	5,2	7,4
Stopa bazowa NBP w % (koniec okresu)	1,50	1,50	1,50	0,10

* Prognoza z 2 lipca 2020 roku
Źródło: Biuro Analiz Makroekonomicznych PZU

Otoczenie zewnętrzne

Istotny spadek rentowności lokat stanowiących pokrycie rezerw techniczno-ubezpieceniowych, może prowadzić do ryzyka nieadekwatności stosowanych przez zakłady ubezpieczeń stóp technicznych, co w konsekwencji skutkować będzie koniecznością zmian stóp technicznych oraz utworzeniem dodatkowych rezerw techniczno-ubezpieceniowych pokrywających to ryzyko, które obciążać będą wyniki finansowe zakładów.

Czynniki prawno – regulacyjne

Na funkcjonowanie i działalność Grupy PZU duży wpływ mają regulacje lokalne oraz europejskie akty prawne.

Z punktu widzenia działalności ubezpieczeniowej istotne są wszelkie zmiany w prawie mogące przyczynić się do wzrostu obciążeń zakładów ubezpieczeń, np. orzecznictwo sądów w zakresie wypłat zadośćuczynień pieniężnych z ubezpieczenia OC, czy zakończenie prac legislacyjnych nad ustawą o świadczeniu usług w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych. Przyjęte rozwiązania mogą przełożyć się na wysokość odszkodowań wypłacanych przez Grupę PZU.

W kontekście banków istotna będzie skala i rozwój sytuacji w związku z wyrokami unijnego Trybunału Sprawiedliwości (TSUE) z 2019 roku odpowiednio w sprawie hipotecznych kredytów walutowych w CHF i pożyczek konsumenckich. Skutkowały one wysokimi rezerwami oraz negatywnym wpływem na wyniki sektora bankowego w II połowie 2019 roku oraz w I połowie 2020 roku w zakresie zwrotu opłat za wcześniejszą spłatę pożyczek konsumenckich, a w przypadku kredytów hipotecznych w CHF zwiększyły ryzyko niekorzystnych wyroków w sprawach sądowych w kolejnych latach, a co za tym idzie poziomu zawiązywanych przez banki rezerw. Ze względu na to, że ekspozycja na kredyty walutowe banków Grupy PZU jest niewielka w porównaniu do innych banków działających w Polsce, bezpośredni wpływ na Grupę PZU powinien być ograniczony.

Ponadto rosnąca świadomość w zakresie klimatu, ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju, będzie powodować nie tylko wzrost obciążeń regulacyjnych, ale również wpływać na zachowania konsumentów, przedsiębiorstw i instytucji finansowych.

Jednak II półrocze 2020 roku pozostanie przede wszystkim pod wpływem regulacji prawnych, które zostały wprowadzone w I połowie roku w związku ze stanem pandemii wywołanym

zakażeniami wirusem SARS-CoV-2 i działaniami mającymi na celu z jednej strony zwalczanie pandemii, a z drugiej ograniczenie jej wpływu na gospodarkę. Normatywnym wyrazem tych działań są tzw. „tarcze antykrzysowe” tj.:

- ustawa z 2 marca 2020 roku o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych;
- ustawa z 31 marca 2020 roku o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw;
- ustawa z 16 kwietnia 2020 roku o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2;
- ustawa z 14 maja 2020 roku o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2;
- ustawa z 19 czerwca 2020 roku o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielanych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19.

Ustawy te przewidują szereg rozwiązań dotyczących wielu dziedzin życia gospodarczego, wśród których należy wymienić instrumenty pozwalające na zachowanie płynności finansowej przez podmioty gospodarcze (zwolnienie ze składek na ubezpieczenia społeczne, mikropożyczki czy świadczenie postojowe) oraz regulacje dostosowujące rozwiązania prawne do realiów gospodarki elektronicznej.

Regulacje „tarczy antykrzysowej” mają zarówno pośredni jaki i bezpośredni wpływ również na działalność PZU. Pośredni, gdyż dzięki przewidzianym rozwiązaniom wpłyną one pozytywnie na funkcjonowanie przedsiębiorstw (a także ich pracowników) w tym tych będących klientami PZU. Pomimo, że „tarcze antykrzysowe” nie odnosiły się wprost do działalności ubezpieczeniowej, niemniej jednak spośród bezpośrednich efektów tych regulacji dla PZU można wymienić:

- rozszerzenie możliwości pracy zdalnej organów spółki - poprzez nowelę Kodeksu spółek handlowych wprowadzono zmiany dotyczące sposobu odbywania posiedzeń (za pomocą środków porozumiewania się na odległość) oraz podejmowania uchwał przez organy zarządzające oraz nadzorcze spółki. Najważniejsze zmiany to możliwość

- odbywania przez Radę Nadzorczą posiedzeń w trybie pracy zdalnej, czego nie przewidywał do tej pory kodeks spółek handlowych ani Statut PZU. Wprowadzone zmiany umożliwiają Radzie Nadzorczej podejmowanie uchwał w trybie pisemnym lub przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość także w sprawach, dla których statut spółki przewiduje głosowanie tajne, o ile żaden z członków rady nadzorczej nie zgłosi sprzeciwu;
- ograniczenie wymogów w zakresie rotacji firm audytorskich - uchylony został wymóg, na podstawie którego maksymalny czas nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych, przeprowadzanych przez tę samą firmę audytorską lub firmę audytorską powiązaną z tą firmą audytorską lub jakiegokolwiek członka sieci działającej w państwach Unii Europejskiej, do której należą te firmy audytorskie, nie może przekraczać 5 lat. Zamiast tego będzie stosowany 10-letni okres zlecenia badania sprawozdań finansowych;
- zmiana kryteriów dostępu do rejestru dowodów osobistych oraz rejestru PESEL, która pozwoli na ułatwienie dostępu do usługi udostępniania danych w trybie ograniczonej teletransmisji danych z Rejestru Dowodów Osobistych i weryfikacji danych z rejestru PESEL. Rozszerzenie tego dostępu ma pozwolić na uszczelnienie procesów rejestracji klienta przez np. podmioty obowiązane, o których mowa w przepisach o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu poprzez dodatkową weryfikację danych w trybie odpytania rejestrów publicznych.

Regulacje „tarczy antykrzysowej” mają również bezpośredni wpływ na zmianę organizacji pracy w PZU, gdyż na ich podstawie znaczna część pracowników PZU wykonuje pracę zdalnie. W zakresie organizacji pracy oraz funkcjonowania oddziałów PZU wpływ na działalność PZU w okresie trwania pandemii mają również rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie ustanowienia określonych ograniczeń, nakazów i zakazów w związku z wystąpieniem stanu pandemii oraz zalecenia Państwowej Inspekcji Pracy. Zgodnie z tymi regulacjami PZU podejmuje działania mające na celu zapewnienie bezpiecznych warunków pracy i obsługi dla swoich pracowników oraz agentów a także klientów.

Bezpośrednio do zakładów ubezpieczeń kierowany jest pakiet rozwiązań przygotowany przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego: „Pakiet Impulsów Nadzorczych na rzecz

Bezpieczeństwa i Rozwoju dla Branży Ubezpieczeniowej”. Celem proponowanych przez Urząd rozwiązań jest:

- zapewnienie zakładom ubezpieczeń i zakładom reasekuracji możliwości wywiązywania się ze zobowiązań zaciągniętych względem klientów;
- umożliwienie zakładom skoncentrowania się na obsłudze klientów i procesach kluczowych oraz na bieżącej działalności operacyjnej poprzez m.in. ograniczenie obowiązków sprawozdawczych;
- ułatwienie zawierania umów ubezpieczenia przez zakłady ubezpieczeń i pośredników ubezpieczeniowych poprzez możliwość w pełni elektronicznego zawierania umów ubezpieczenia;
- uwzględnienie szczególnej sytuacji zakładów ubezpieczeń w aspekcie rozpatrywania roszczeń.

Komisja Nadzoru Finansowego zarekomendowała również zakładom ubezpieczeń zatrzymanie całości wypracowanego w poprzednich latach zysku (tj. niewypłacanie dywidendy). ROZ. 7.4 PODZIAŁ ZYSKU ZA 2019 ROK

Ponadto sektor ubezpieczeń wypracował własne rozwiązania mające na celu pomoc klientom dotkniętym przez pandemię. Są to, wydane przez Polską Izbę Ubezpieczeń, „Rekomendacje działań proklienckich dla rynku ubezpieczeń”, w których Izba rekomenduje swoim członkom m.in.:

- odroczenie (zawieszenie) dla całości lub części portfela ubezpieczeń, płatności składki za ubezpieczenie, zawarte w związku z umową kredytu za pośrednictwem banku, na okres do 3 miesięcy, w przypadku problemów finansowych klienta, spowodowanych aktualną sytuacją epidemiczną związaną z pandemią COVID-19;
- odroczenie lub zawieszenie płatności składki za ubezpieczenie na życie o charakterze oszczędnościowym lub inwestycyjnym w przypadku problemów finansowych klienta;
- obniżenie lub brak zwwyżki przy płatności ratalnej za ubezpieczenie OC posiadaczy pojazdów mechanicznych na indywidualny wniosek klienta, za raty przypadające w czasie pandemii;
- wprowadzenie uproszczonego sposobu likwidacji prostych i relatywnie niewysokich szkód.

Ze stanem pandemii jest również związana ustawa o wsparciu rynku ubezpieczeń należności handlowych w związku z przeciwdziałaniem skutkom gospodarczym COVID-19, która została przyjęta przez Sejm 19 lipca 2020 roku. Ustawa określa

Otoczenie zewnętrzne

zasady i warunki przejmowania przez Skarb Państwa od zakładów ubezpieczeń ryzyka z tytułu umów ubezpieczenia należności handlowych, w zakresie należności handlowych powstałych w okresie od 1 kwietnia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku. Skarb Państwa w drodze umowy zawartej z zakładem ubezpieczeń może zobowiązać się do przejęcia 80% ryzyka ubezpieczeniowego wynikającego z portfela ubezpieczeń należności handlowych. Zobowiązanie Skarbu Państwa nie może przekroczyć kwoty stanowiącej równowartość 375% składki przypisanej brutto zakładu ubezpieczeń z ubezpieczenia należności handlowych w 2019 roku.

19 maja 2020 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Finansów z 14 maja 2020 roku zmieniające rozporządzenie w sprawie egzaminu dla osób ubiegających się o wykonywanie czynności agencyjnych, czynności dystrybucyjnych zakładu ubezpieczeń oraz czynności dystrybucyjnych zakładu reasekuracji, które dostosowało warunki przeprowadzania egzaminu przez zakład ubezpieczeń do sytuacji pandemii COVID-19. 27 maja 2020 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Finansów z 22 maja 2020 zmieniające rozporządzenie w sprawie wniosków o wpis do rejestru agentów ubezpieczeniowych i agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające. Zmiany były odpowiedzią Ministra Finansów na oczekiwania rynku, w zakresie uelastycznienia rozwiązań, w związku z pandemią COVID-19.

4 maja 2020 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Zdrowia z 28 kwietnia 2020 w sprawie informacji udzielanych zakładom ubezpieczeń przez podmioty wykonujące działalność leczniczą oraz Narodowy Fundusz Zdrowia. Rozporządzenie określiło na nowo tryb udzielania zakładom ubezpieczeń przez podmioty wykonujące działalność leczniczą informacji o stanie zdrowia ubezpieczonych lub osób, na rachunek których ma zostać zawarta umowa ubezpieczenia oraz tryb udzielania zakładom ubezpieczeń przez Narodowy Fundusz Zdrowia danych o nazwach i adresach świadczeniodawców, którzy udzielili świadczeń opieki zdrowotnej w związku z wypadkiem lub zdarzeniem losowym będącym podstawą ustalenia ich odpowiedzialności oraz wysokości odszkodowania lub świadczenia, a także sposób ustalania wysokości opłat za udzielenie ww. informacji. Zgodnie z tym rozporządzeniem do wystąpienia (do podmiotu wykonującego działalność leczniczą lub Narodowego Funduszu Zdrowia) dołącza się informację o wyrażeniu zgody ubezpieczonego lub osoby, na rachunek której ma zostać zawarta umowa ubezpieczenia,

albo jej przedstawiciela ustawowego, wraz ze wskazaniem daty i formy wyrażenia tej zgody. Zmiana oznacza odstąpienie od dotychczasowego wymogu odbierania od klientów zakładów ubezpieczeń zgody w formie pisemnej, co utrudniało zawieranie umów na odległość.

Najistotniejsze orzeczenia Sądu Najwyższego, które będą miały wpływ na działalność ubezpieczeniową dotyczą odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń za wydatki poniesione na najem pojazdu zastępczego oraz świadczenia wypłacanego w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

13 marca 2020 roku, w sprawie o sygn. akt: III CZP 63/19, Sąd Najwyższy orzekł, że zaciągnięcie przez poszkodowanego zobowiązania do zapłaty czynszu najmu pojazdu zastępczego stanowi szkodę w rozumieniu art. 361 § 2 k.c. pozostającą w związku przyczynowym z wypadkiem komunikacyjnym.

17 lipca 2020 roku, w sprawie o sygn. akt III CZP 75/19, Sąd Najwyższy orzekł, że świadczenie wypłacane przez ubezpieczyciela w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym nie jest świadczeniem głównym w rozumieniu art. 385 § 1 zd. 2 k.c.

Czynniki specyficzne dla sektorów, w których działa Grupa PZU

Poza powyższymi czynnikami, które wpływają na warunki działania i wyniki Grupy, sytuacja w poszczególnych obszarach działalności jest kształtowana specyficznymi uwarunkowaniami sektorowymi i ich zmianami. Najważniejszy z nich to poziom konkurencji w konkretnych grupach produktów stanowiących trzon biznesu Grupy PZU. Ponadto pandemia COVID-19 uruchomiła wiele procesów, które będą wpływać na funkcjonowanie rynku ubezpieczeniowego, zarówno w krótkim jak i długim terminie.

W związku z zamknięciem polskiej gospodarki nastąpiło czasowe ograniczenie szkodowości w ubezpieczeniach AC i OC komunikacyjnych w związku z mniejszą częstością szkód (co wynikało z niższego ruchu krajowego i międzynarodowego) przy wzroście średniej szkody (mniej drobnych szkód, przerwane łańcuchy dostaw i braki części zamiennych, wzrost kursu euro, dłuższe użycie pojazdów zastępczych). Podobnie, po stronie ubezpieczeń na życie miał miejsce

istotny spadek szkodowości w ubezpieczeniach grupowych i zdrowotnych (spowodowany niższą częstością zgonów - pomimo rozpoczynającej się pandemii oraz niższa szkodowość ryzyk paramedycznych, głównie leczenia szpitalnego, operacji chirurgicznych i ciężkiej choroby oraz trwałego uszczerbku na zdrowiu, z uwagi na mniejszą liczbę zgłoszonych świadczeń). Pomimo, obserwowanego obecnie, stopniowego powrotu do poziomów szkodowości sprzed zamknięcia gospodarki trudno jest przewidzieć jak opisane trendy wpłyną na poziom konkurencji i politykę cenową zakładów ubezpieczeń w II połowie 2020 roku.

Z drugiej strony część linii biznesowych natychmiast odczuła skutki pandemii COVID-19. W pierwszej kolejności szczególnie ekspozowane na niekorzystne skutki zamknięcia gospodarki były ubezpieczenia turystyczne – w początkowej fazie pandemii ubezpieczyciele obserwowali pogorszenie szkodowości tych ubezpieczeń, natomiast po wprowadzeniu ograniczeń związanych z podróżowaniem nastąpiło zamrożenie sprzedaży ubezpieczeń z tej grupy produktowej. W średnim terminie, można oczekiwać negatywnych tendencji, związanych ze wzrostem szkodowości, w obszarze gwarancji ubezpieczeniowych, ubezpieczeniach utraty pracy, czy ubezpieczeniach do kredytów gotówkowych i hipotecznych.

Mogą pojawić się również zmiany w świadomości klientów, ich oczekiwaniach i przyzwyczajeniach. Pandemia i towarzyszące jej poczucie zagrożenia może powodować, że klienci zaczną zgłaszać większy popyt na klasyczne ochronne ubezpieczenia na życie. Innym trendem stał się rozwój telemedycyny. Ponadto zamknięcie gospodarki, wymuszające przejście na pracę na odległość, niewątpliwie przyspieszyło procesy cyfryzacji i wykorzystania zaawansowanych technologii w sektorze ubezpieczeń. Dość szybko upowszechniły się zdalne formy pracy, sprzedaży, oględzin, czy likwidacji szkód. Sytuacja spowodowana izolacją, a obecnie zachowaniem dystansu społecznego w powrocie do „nowej normalności” może również przyspieszyć transfer klientów z kanałów tradycyjnych do zdalnych. Zmiany przyzwyczajają klientów, które w normalnych warunkach zajęłyby kilka lat, mogą teraz nastąpić znacznie szybciej.

Równocześnie oczekuje się, że w sektorze ubezpieczeń nadal będą zachodzić zmiany, widoczne jeszcze przed wybuchem pandemii COVID-19, związane z pojawieniem się nowych podmiotów i trendów związanych z rozwojem nowych

technologii, m.in. operatorów dużych baz danych oraz tzw. fintechów i insurtechów³.

Trend ekonomii współdzielenia oraz wzrost świadomości ekologicznej skutkują dynamicznym rozwojem branży współdzielonej mobilności. Mieszkańcy miast coraz częściej wybierają rozwiązania, które pozwalają im szybko i sprawnie poruszać się po ulicach oraz zmieniać środki transportu w zależności od sytuacji na drodze. Współdzielona mobilność to już nie tylko samochody ale również inne typy urządzeń transportu osobistego (m.in. hulajnogi, segwaye, skymastery, monocykle elektryczne), wypożyczane za pośrednictwem technologii mobilnych. Nowe ryzyka ubezpieczeniowe to potencjał rozwoju produktów dla użytkowników indywidualnych i firm.

Dodatkowo działalność i wyniki Grupy PZU w krótkim i dłuższym horyzoncie czasu będą kształtowane przez czynniki o charakterze losowym - wystąpienie lub brak zjawisk katastroficznych takich jak powódzie, deszcze nawalne, grad, huragany i trąby powietrzne, których nasilenie obserwowane jest zwykle w miesiącach letnich (segment ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) oraz przez trendy demograficzne, śmiertelność i dzietność (segment ubezpieczeń na życie).

Szczegółowy opis czynników, które mogą wywierać wpływ na działalność Grupy w II półroczu 2020 roku, w podziale na poszczególne segmenty operacyjne został przedstawiony w ROZ. 3 DZIAŁALNOŚĆ GRUPY PZU.

Grupa PZU rozumie opisane powyżej czynniki, uważnie obserwuje dynamiczne zmiany społeczne i demograficzne oraz nieustannie analizuje szanse i zagrożenia mające wpływ na rozwój rynków na których działa. Opublikowana 9 stycznia 2018 roku strategia na lata 2017-2020 „Nowe PZU – więcej niż ubezpieczenia” jest odpowiedzią na obserwowane zmiany. Celem PZU jest wykorzystanie możliwości wynikających z transformacji rynku ubezpieczeniowego, lepsze adresowanie potrzeb i poprawa satysfakcji obecnych klientów, a także dotarcie do segmentów ceniących sobie rozwiązania cyfrowe ROZ. 4 PZU 2020 – WIĘCEJ NIŻ UBEZPIECZENIA.

³ Fintech - sektor gospodarki obejmujący przedsiębiorstwa operujące w branży finansowej oraz technologicznej. Firmy określane mianem FinTechów najczęściej świadczą usługi finansowe za pośrednictwem Internetu. To również określenie dla wszelkiego typu innowacji technologicznych lub finansowych. Insurtech to jeden z działów branży fintechowej, poświęcony w całości nowym rozwiązaniom technologicznym w ubezpieczeniach



3.

Działalność Grupy PZU

Wzmacniamy pozycję lidera usług finansowych. Pod marką Grupy PZU można znaleźć: ubezpieczenia, produkty bankowe, fundusze inwestycyjne i emerytalne, a także usługi medyczne.

W rozdziale:

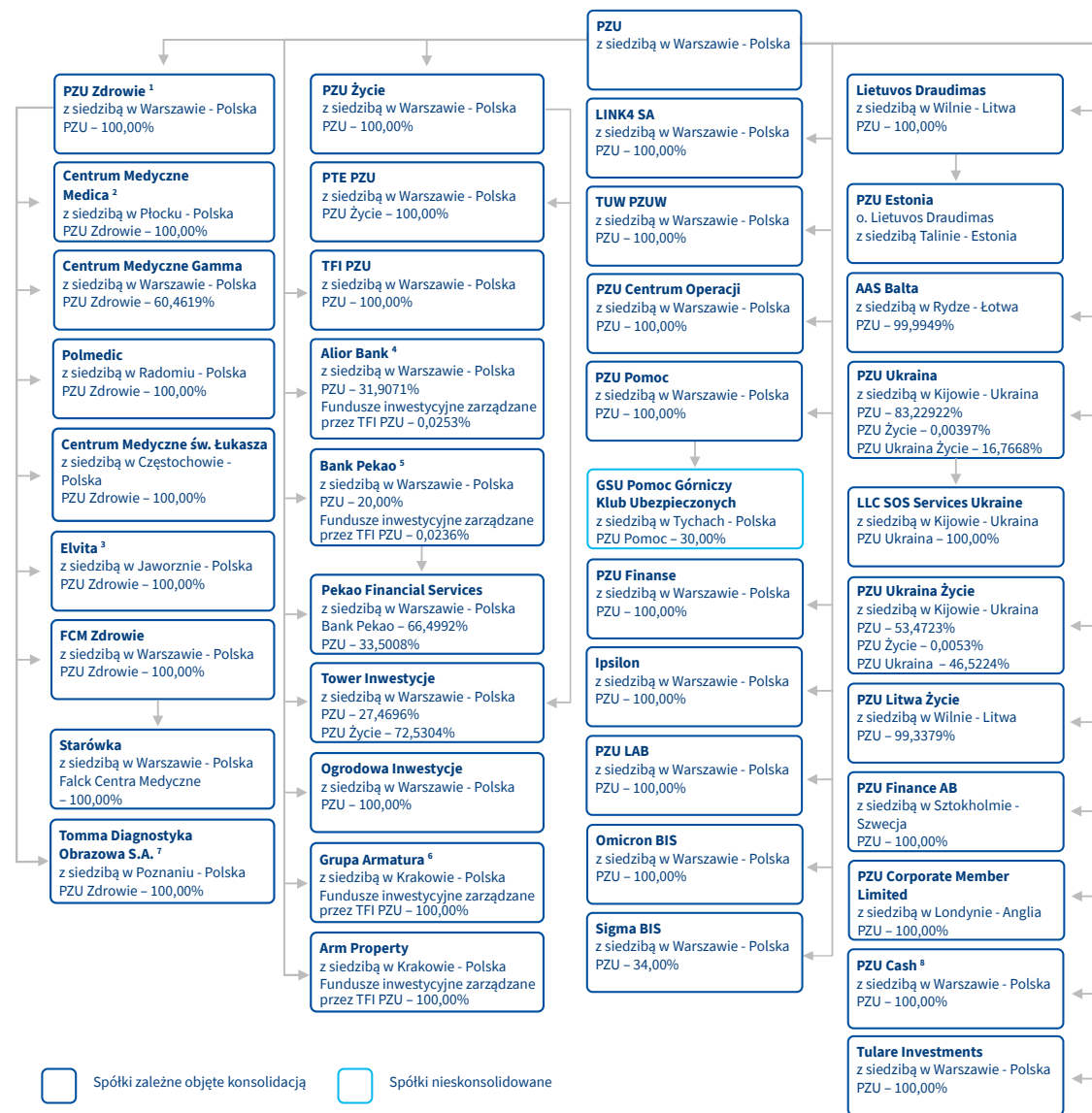
1. Struktura Grupy Kapitałowej PZU
2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUW PZUW)
3. Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)
4. Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)
5. Fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe (TFI PZU)
6. Działalność zagraniczna
7. Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)
8. Fundusze emerytalne (PTE PZU)
9. Pozostałe obszary działalności

3.1 Struktura Grupy Kapitałowej PZU

Grupa PZU prowadzi różnorodną działalność w dziedzinie ubezpieczeń i finansów. Spółki Grupy PZU w szczególności

oferują usługi w zakresie ubezpieczeń na życie, pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych, ubezpieczeń i produktów zdrowotnych oraz zarządzają aktywami klientów w ramach funduszy inwestycyjnych, otwartego funduszu

Struktura Grupy Kapitałowej PZU (stan na 30 czerwca 2020 roku)



¹ w ramach PZU Zdrowie funkcjonują oddziały: CM Nasze Zdrowie, CM Medicus, CM Cordis, CM Warszawa, CM Kraków, CM Poznań, CM Wrocław, CM Gdańsk Abrahama, CM Artimed, CM Warszawa Chmielna

² w skład Grupy Centrum Medyczne Medica wchodzi następujące spółki: Centrum Medyczne Medica Sp. z o.o., Sanatorium Uzdrowskie „Krystynka” Sp. z o.o. z siedzibą w Ciechocinku

³ w skład Grupy Elvita wchodzi następujące spółki: Przedsiębiorstwo Świadczeń Zdrowotnych i Promocji Zdrowia ELVITA – Jaworzno III Sp. z o.o., Przedsiębiorstwo Usług Medycznych PROELMED Sp. z o.o. z siedzibą w Łaziskach Górnych

⁴ w skład Grupy Alior Bank wchodzi m.in.: Alior Bank SA, Alior Services Sp. z o.o., Alior Leasing Sp. z o.o., Meritum Services ICB SA, Alior TFI SA, New Commerce Services Sp. z o.o., Absource Sp. z o.o., Serwis Ubezpieczeniowy Sp. z o.o., PayPo Sp. z o.o., CORSHAM Sp. z o.o., RBL_VC Sp. z o.o., RBL_VC Sp. z o.o. ASI S.K.A., Harberton sp. z o.o. (która posiada 100% udziałów w RUCH SA, RUCH SA posiada 100% udziałów w następujących podmiotach zależnych: Fincors Business Solutions sp. z o.o., RUCH Detal S.A., RUCH Marketing sp. z o.o., RUCH Nieruchomości V sp. z o.o.)

⁵ w skład Grupy Bank Pekao wchodzi m.in.: Bank Pekao SA, Pekao Bank Hipoteczny SA, Pekao Leasing Sp. z o.o., Pekao Investment Banking SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o., Centrum Kart SA, Pekao Financial Services Sp. z o.o., Pekao Direct Sp. z o.o. (do 16.01.2020 Centrum Bankowości Bezpośredniej Sp. z o.o.) Dom Inwestycyjny Xelion Sp. z o.o., Pekao Investment Management SA (który posiada 100% udziałów w Pekao TFI SA), CPF Management

⁶ w skład Grupy Armatura wchodzi następujące spółki: Armatura Kraków SA, Aquaform SA, Aquaform Ukraine TOW, Aquaform Romania SRL

⁷ w skład Grupy Tomma wchodzi spółka zależna: Bonus Diagnosta Sp. z o.o.

⁸ 17 lutego 2020 roku spółka Battersby Investments S.A. zmieniła nazwę na PZU CASH S.A.

Struktura nie zawiera funduszy inwestycyjnych oraz spółek w likwidacji i w upadłości.

emerytalnego i pracowniczych planów kapitałowych, a dzięki inwestycji w Bank Pekao oraz Alior Bank również usługi bankowe.

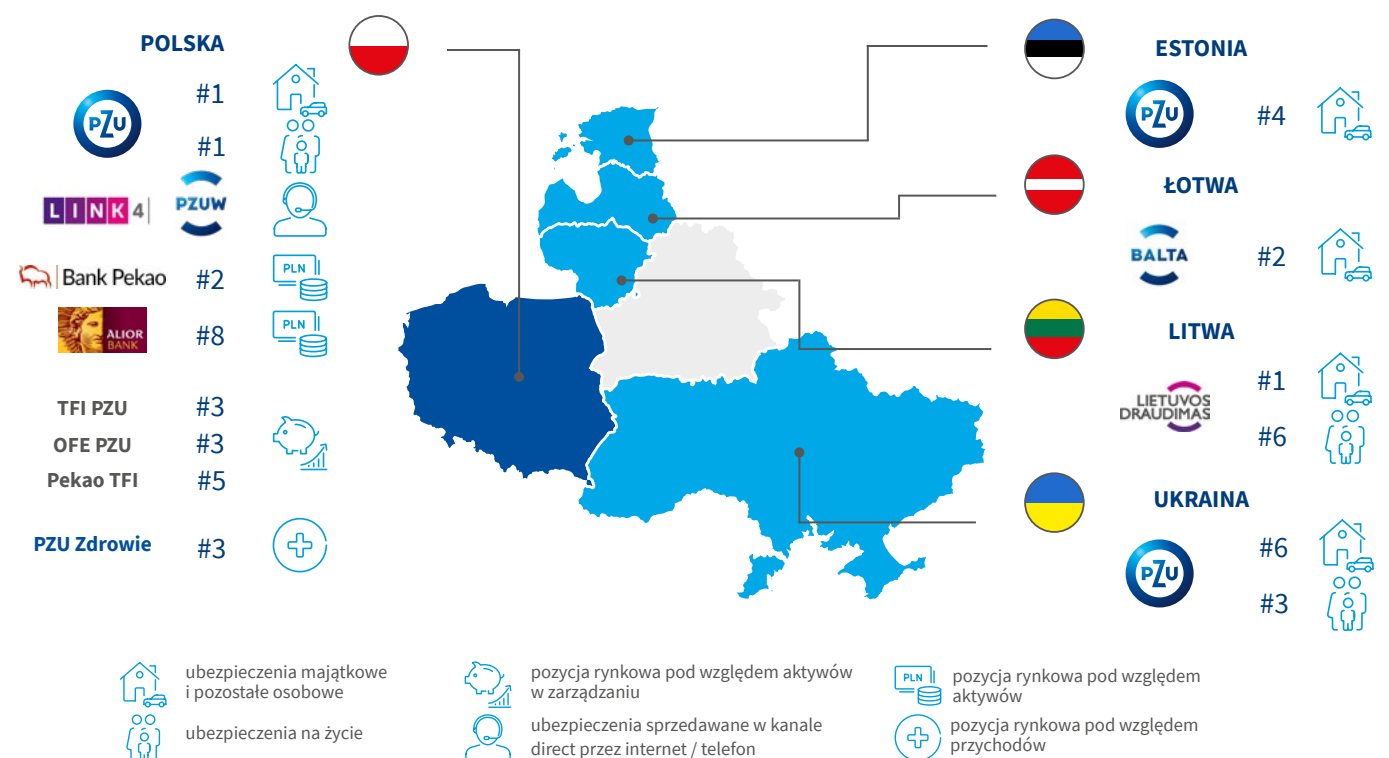
PZU – jako jednostka dominująca – poprzez swoich reprezentantów w organach nadzoru spółek oraz głosowanie podczas zgromadzeń akcjonariuszy wpływa na wyznaczanie strategicznych kierunków dotyczących zarówno zakresu działalności, jak i finansów podmiotów tworzących Grupę. Dzięki specjalizacji wybranych spółek oraz wykorzystaniu Podatkowej Grupy Kapitałowej spółki wzajemnie świadczą usługi zarówno na warunkach rynkowych jak i w oparciu o wewnętrzny model alokacji kosztów (w ramach PGK).

W I połowie 2020 roku oraz do daty wydania niniejszego sprawozdania zaszły następujące zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej PZU:

- 2 stycznia 2020 roku miało miejsce połączenie Specjalistycznej Przychodni Przemysłowej „PROF-MED” sp. z o.o. z Centrum Medycznym Medica Sp. z o.o.;
- 19 lutego 2020 roku Alior Bank nabył 100% udziałów w spółce Harberton sp. z o.o.;

- 17 kwietnia 2020 roku została zarejestrowana w KRS spółka RBL_VC spółka z ograniczoną odpowiedzialnością ASI S.K.A. Spółka została założona 21 listopada 2019 roku przez Alior Bank oraz RBL_VC spółka z ograniczoną odpowiedzialnością;
- 3 czerwca 2020 roku pomiędzy spółką Harberton Sp. z o. o., w której Alior Bank posiada 100% udziałów, a spółką Lurena Invesments B.V, została zawarta umowa przyrzeczona sprzedaży akcji, na podstawie której Alior Bank pośrednio nabył 108 824 007 akcji spółki RUCH SA, stanowiących łącznie 100% kapitału zakładowego, za cenę 1 zł. Spółka Harberton Sp. z o.o. stała się pośrednio właścicielem następujących podmiotów, w 100% zależnych od spółki Ruch SA: Fincors Business Solutions sp. z o.o., RUCH Detal S.A., RUCH Marketing sp. z o.o., RUCH Nieruchomości V sp. z o.o.;
- 30 czerwca 2020 roku miało miejsce połączenie spółki PZU Zdrowie ze spółką Alergo-Med Sp. z o.o. oraz połączenie spółki „Bonus-Diagnosta” Sp. z o.o. z Asklepios Diagnostyka Sp. z o.o.;
- 1 września 2020 roku została zawiązana spółka akcyjna PZU Projekt 01 SA z kapitałem zakładowym 150 tys. zł.

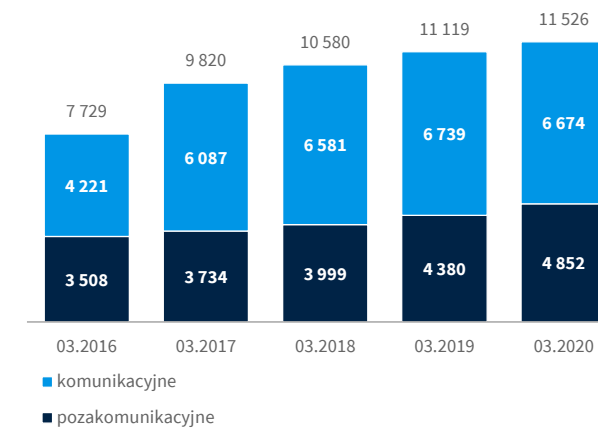
Pozycja rynkowa spółek Grupy PZU



3.2 Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe (PZU, LINK4 oraz TUW PZUW)

Sytuacja na rynku
Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce liczony składką przypisaną brutto w I kwartale 2020 roku urosł łącznie o 407 mln zł (+3,7%) w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Rozwój rynku był głównie zasługą przyrostu składki w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (o 472 mln zł, +10,8% r/r), podczas gdy przypis w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych był niższy o 65 mln zł (-1,0%) r/r.

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, Rynek ubezpieczeń 1/2016.

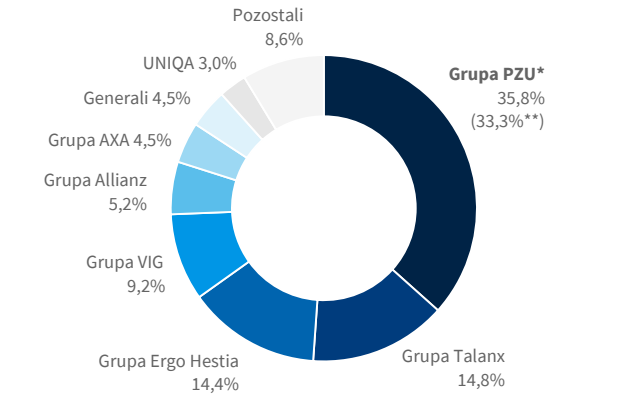
Największy wpływ na wyższy poziom składki miał wzrost sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (o 306 mln zł, +15,0% z czego 138 mln zł dotyczyło działalności pośredniej) oraz ubezpieczeń morskich, lotniczych i transportowych o 50 mln zł (+45,7%) i świadczenia pomocy (o 47 mln zł, +15,1%).

Z drugiej strony, po raz kolejny odnotowano ujemną dynamikę przypisu z ubezpieczeń OC komunikacyjnych, które są najistotniejsze dla polskiego rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych; w I kwartale 2020 roku przypis stanowił 38,3% ogólnego przypisu w dziale II. W ujęciu rok do roku przypis składki w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych

w działalności bezpośredniej był niższy o 50 mln zł (-1,3%), co dodatkowo zostało spotęgowane przez niższą składkę pochodzącą z działalności pośredniej (o 46 mln zł, -5,9%). Trendy te wynikały ze wzmożonej aktywności cenowej konkurentów po okresie utrzymującej się wysokiej rentowności portfela w 2018 oraz 2019 roku oraz spowolnienia na rynku leasingów (pierwsze symptomy pandemii).

Sprzedaż ubezpieczeń Auto Casco była wyższa o 1,4% r/r (+30 mln zł) i osiągnęła poziom 2,3 mld zł, co stanowiło 19,6% całego przypisu w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych w pierwszym kwartale 2020 roku.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych - udział w składce przypisanej brutto za I kwartał 2020 rok (w %)



Grupy kapitałowe: Allianz – Allianz, Euler Hermes; Ergo Hestia – Ergo Hestia; Talanx – Warta, Europa; VIG – Compensa, Inter-Risk, Wiener; Grupa Generali - Generali, Concordia
* Grupa PZU - PZU, LINK4, TUW PZUW
** Udział Grupy PZU na rynku ub. majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej
Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2020

Cały rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2020 roku wypracował wynik netto na poziomie 400 mln zł, co oznacza spadek o 229 mln zł wobec osiągniętego w analogicznym okresie 2019 roku.

Wynik techniczny rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w I kwartale 2020 roku wyniósł 686 mln zł i był niższy o 13 mln zł r/r. Największy wpływ na zmianę miał spadek wyniku technicznego o 146 mln zł w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych (efekt wzrostu

Rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych - składka przypisana brutto vs wynik techniczny (w mln zł)

Składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia – 31 marca 2019			1 stycznia – 31 marca 2020		
	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU	PZU*	Rynek	Rynek bez PZU
Składka przypisana	4 071	11 119	7 048	4 131	11 526	7 395
Wynik techniczny	371	699	328	383	686	303

* zawiera LINK4 oraz TUW PZUW
Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, dane PZU

odszkodowań i świadczeń znacznie przewyższający tempo wzrostu składki zarobionej) oraz w grupie odpowiedzialności cywilnej ogólnej o 39 mln zł, częściowo kompensowany poprawą wyniku w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych o 118 mln zł (wpływ niższego poziomu szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne) oraz w ubezpieczeniach Auto Casco o 44 mln zł.

W ramach Grupy PZU działalność na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Polsce prowadzą: podmiot dominujący Grupy, tj.: PZU oraz LINK4 i TUW PZUW.

W I kwartale 2020 roku udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 35,8% wobec 36,6% w analogicznym okresie 2019 roku (odpowiednio 33,3% i 33,5% z działalności bezpośredniej) odnotowując tym samym nieznaczny spadek przy zachowaniu rentowności portfela istotnie powyżej średniej rynkowej.

Wynik techniczny Grupy PZU (PZU łącznie z LINK4 i TUW PZUW) - po I kwartale 2020 roku - stanowił 55,9% wyniku technicznego rynku (wynik techniczny Grupy PZU na poziomie 383 mln zł wobec wyniku technicznego rynku na poziomie 686 mln zł).

Łączna wartość lokat zakładów ubezpieczeń pozostałych osobowych i majątkowych na koniec I kwartału 2020 roku (bez uwzględnienia lokat w jednostkach podporządkowanych) wyniosła 62 729 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2019 roku o 2,7%.

Zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych łącznie oszacowały wartość rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto na poziomie 57 167 mln zł, co stanowiło wzrost o 1,8% względem końca 2019 roku.

Działalność PZU
PZU, będąc podmiotem dominującym Grupy PZU, oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe, rolne oraz ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Na koniec II kwartału 2020 roku najistotniejszą grupę produktów stanowiły ubezpieczenia komunikacyjne zarówno pod względem liczby umów ubezpieczenia, jak również udziału składki w łącznej wartości składki przypisanej brutto.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w 2020 roku PZU dostosowywał ofertę do zmieniających się oczekiwań i potrzeb klientów wdrażając nowe produkty i innowacyjne rozwiązania.

- W zakresie **ubezpieczeń masowych PZU:**
- rozszerzył zakres PZU Firma o klauzule:
 - PZU Cyber** zapewniając ochronę m.in. przed skutkami ataków cybernetycznych oraz konsekwencjami naruszenia przepisów, które dotyczą prywatności (w tym RODO i ustawy o ochronie danych osobowych). Była to odpowiedź na zapotrzebowanie rynku, które wynikało z pojawienia się pandemii COVID-19; przy wykonywaniu pracy zdalnej wzrosło wykorzystanie narzędzi informatycznych oraz częstotliwość zdalnego korzystania z zasobów przedsiębiorstw. W ramach ubezpieczenia, w przypadku cyberataku PZU organizuje i pokrywa koszty pomocy specjalistów zarządzających incydentami, informatyków śledczych, kancelarii prawnych i agencji PR,
 - PZU Ochrona danych** zapewniając ochronę przed konsekwencjami naruszenia przepisów, które dotyczą naruszenia danych osobowych;

- uatrakcyjnił ofertę **PZU Dom**, wykorzystując nowe narzędzia taryfikacyjne (Radar Live), które pozwoliło na jeszcze lepsze dopasowanie oferty do oczekiwań i ryzyka klienta;
- wprowadził produkt **PZU Na wypadek Nowotworu** skierowany do klientów przed 65 rokiem życia, u których nie stwierdzono nowotworu przed zawarciem ubezpieczenia. W przypadku zachorowania, w trakcie trwania ochrony, na nowotwór złośliwy, nowotwór złośliwy w fazie przedinwazyjnej lub niezłośliwy guz mózgu, ubezpieczenie zapewnia wsparcie finansowe oraz możliwość skorzystania z dodatkowej opinii medycznej u zagranicznego specjalisty;
- wdrożył do oferty **PZU Auto Opony** zapewniając pomoc oraz finansowanie naprawy lub wymiany uszkodzonej opony w pojeździe dla klientów posiadających PZU Auto OC lub PZU Auto AC. Ubezpieczenie wyróżnia się na rynku bardzo szerokim zakresem możliwej ochrony, którą klient dostosowuje do swoich potrzeb, oraz największą siecią assistance, którą tworzy ponad 700 partnerów świadczących usługi pomocy drogowej. Oferta jest jednym z nowych elementów ochrony mobilności ubezpieczonego klienta.

W segmencie **ubezpieczeń korporacyjnych** większość zmian związana była z podwyższaniem efektywności współpracy z pośrednikami oraz uatrakcyjnieniem oferty skierowanej zarówno do klientów flotowych jak i firm leasingowych. Najważniejszymi aktywnościami związanymi z ofertą produktową były:

- wdrożenie nowej oferty w zakresie ubezpieczenia mienia w transporcie międzynarodowym, mającej na celu podniesienie konkurencyjności i ujednolicenie oferty, w szczególności dla klientów prowadzących działalność zarówno w transporcie krajowym jak i międzynarodowym;
- opracowanie subproduktu PZU D&Oskonała ochrona (ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej członków władz spółek) skierowanego do małych i średnich spółek kapitałowych. Produkt oferowany przez sieć własną i multiagencje.

W zakresie **ubezpieczeń finansowych** PZU konsekwentnie wspierała polską gospodarkę udzielając gwarancji ubezpieczeniowych oraz zabezpieczając realizację kontraktów w kluczowych obszarach takich jak: energetyka, przemysł stoczniowy, budowlany oraz działalność naukowa i innowacyjna. Najważniejszymi aktywnościami związanymi z ofertą produktową były:

- modernizacja produktu „Gwarancji środowiskowych” mającego na celu ograniczenie nieprawidłowości w sektorze

- odpadowym związanych z nieprawidłowym składowaniem i przetwarzaniem odpadów;
- opracowanie oferty ubezpieczeń GAP dla klientów kanału dealerskiego.

W I półroczu 2020 roku **PZU współpracował z 8 bankami** oraz z 13 partnerami strategicznymi. Kontrahenci PZU są liderami w swoich branżach oraz posiadają bazy klientów o dużym potencjale dającym możliwość rozbudowania oferty o kolejne, innowacyjne produkty. PZU aktywnie współpracuje z bankami Grupy PZU, kontynuując wdrożenie kompleksowej oferty z wykorzystaniem sieci dystrybucyjnej banków. Współpraca z Bankiem Pekao oraz Alior Bankiem pozwala PZU konsekwentnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi, w tym ubezpieczenia do pożyczki gotówkowej i kredytów hipotecznych.

W obszarze **partnerstwa strategicznego** współpraca opiera się przede wszystkim na firmach z branży energetycznej, za pośrednictwem których oferowano usługi assistance np. pomoc elektryka lub hydraulika oraz nowo wprowadzony do oferty assistance zdrowotny. Oferta ubezpieczeń PZU jest również obecna na rynku e-commerce poprzez współpracę z iSpot, Allegro oraz PLL LOT.

Działalność LINK4

LINK4, będąc pierwszą firmą na rynku ubezpieczeniowym w Polsce sprzedającą produkty przez telefon, wciąż pozostaje jednym z liderów ubezpieczeń direct, rozszerzając swoją działalność o współpracę z multiagencjami, bankami oraz partnerami strategicznymi. Spółka oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów majątkowych i osobowych, w tym ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, osobowe oraz ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych, spółka główny nacisk kładzie na rozwój innowacyjnych rozwiązań, dostarczając dodatkową wartość zarówno klientom, jak i partnerom biznesowym. Stosując nowe technologie w wewnętrznych procesach, jak i w relacjach z klientem, konsekwentnie zmienia sposób myślenia o ubezpieczeniach.

W pierwszym półroczu 2020 roku w LINK4 działało 41 procesów biznesowych realizowanych w pełni lub w znacznej części przez roboty.

W celu wsparcia klientów w sprawach, które wyczerpują możliwości dostępnych ścieżek reklamacyjnych,

ubezpieczyciel utworzył funkcję **Rzecznika Klienta** jako jeden z pierwszych na rynku. Powstanie nowej funkcji w strukturach firmy ma na celu wzmocnienie relacji ubezpieczyciela z klientami. Rzecznik zajmuje się najbardziej skomplikowanymi sprawami, które zostały już rozpatrzone w trybie reklamacji, a ich wynik nadal nie satysfakcjonuje klienta. Rzecznik podejmuje decyzje na podstawie obowiązujących przepisów prawa, uwzględniając jednocześnie okoliczności danej sprawy i szeroko pojętą perspektywę klienta.

W pierwszym półroczu 2020 roku, spółka wprowadziła również szereg udogodnień dla pośredników. W czasie pandemii LINK4 przyspieszył prace nad polisą zdalną, umożliwiając już w ciągu tygodnia od wprowadzenia stanu epidemicznego zawieranie umów na odległość, bez konieczności podpisu klienta na dokumentach polisowych. W tym samym czasie wprowadzono także możliwość przeprowadzania inspekcji bez udziału agenta.

Dodatkowo, wszyscy klienci LINK4, będący pracownikami służb medycznych, policji, straży miejskiej oraz innych instytucji publicznych, które są bezpośrednio zaangażowane w walkę z rozprzestrzenianiem się koronawirusa, a także wolontariusze niosący pomoc zakażonym i osobom starszym, mogą korzystać z dedykowanej infolinii.

LINK4 cieszy się szczególnym uznaniem zarówno wśród klientów jak i pracowników czego potwierdzeniem jest uzyskanie tytułu Best Quality Employer 2020 stawiając LINK4 w gronie najlepszych pracodawców w Polsce. Wcześniej spółka została uhonorowana dwukrotnie tytułem Inwestor w Kapitał Ludzki oraz Great Place To Work. Kapituła Certyfikacji Krajowej już po raz drugi przyznała LINK4 tytuł Best Quality Employer, który wyróżnia najlepsze na rynku praktyki w obszarze HR. W tym roku LINK4 został doceniony m.in. za wsparcie rozwoju pracowników oraz indywidualne podejście do kandydatów do pracy i osób już zatrudnionych w spółce.

W 2020 roku LINK4 skupia się na dalszym wzbogacaniu obecnej oferty produktowej dostosowując ją do zmieniających się oczekiwań klientów i partnerów biznesowych. Najważniejszymi aktywnościami, związanymi ze zmianą oferty produktowej były:

- uzupełnienie oferty dla klientów posiadających polisę komunikacyjną w LINK4 o Pomoc po wypadku, produkt oferowany klientom posiadającym polisę komunikacyjną OC lub pakiet. W ramach produktu, klient zyskuje gwarancję szybkiej obsługi szkody w sytuacji gdy do zdarzenia doszło

- na terenie Polski z winy innego kierowcy, posiadającego umowę ubezpieczenia OC p.p. u innego niż LINK4 ubezpieczyciela bez ponoszenia dodatkowych kosztów;
- uzupełnienie oferty LINK4 Dziecko o wypłatę świadczenia z tytułu zachorowania i za pobyt w szpitalu związany z COVID-19;
- rozszerzenie ochrony i wprowadzenie ubezpieczenia od wszelkiego ryzyka All Risks w Auto Casco (zastępując dotychczasowe zdarzenia nazwane);
- rozszerzenie zakresu ochrony w NNN komunikacyjnym - do tej pory ubezpieczony otrzymywał świadczenie, gdy doznawał trwałego uszczerbku na zdrowiu. Obecnie świadczenie jest należne za każdy, również łagodniejszy uszczerbek na zdrowiu, który został sklasyfikowany w nowej tabeli uszczerbkowej. Aktualna tabela opisuje zarówno rozpoznanie, jak i skutek nieszczęśliwego wypadku. Ubezpieczony nie musi doznać trwałego uszczerbku a z wypłatą świadczenia LINK4 nie czeka do zakończenia leczenia, ale wypłata je na podstawie dokumentacji medycznej.

Działalność TUV PZUW

Rok 2020 to kontynuacja dynamicznego rozwoju sprzedaży TUV PZUW oraz znaczącej poprawy rentowności.

Towarzystwo oferuje swoim klientom elastyczne, optymalizujące koszty i zakres ochrony, programy ubezpieczeniowe. Od 2016 roku sprzedaje i obsługuje ubezpieczenia gospodarcze dla podmiotów różnych branż koncentrując się na współpracy z dużymi podmiotami korporacyjnymi, podmiotami medycznymi (szpitale i przychodnie), jednostkami samorządu terytorialnego oraz podmiotami kościelnymi.

Wobec zmieniających się uwarunkowań rynkowych, w 2020 roku TUV PZUW dostosowywał ofertę do zmieniających się oczekiwań i potrzeb klientów wdrażając nowe produkty i innowacyjne rozwiązania.

Najważniejszą aktywnością związaną ze zmianą oferty produktowej było wprowadzenie do oferty produktu Utrata zysku na skutek awarii maszyn (MLOP), które stanowiło uzupełnienie oferty skierowanej zarówno do dużych jak i mniejszych podmiotów gospodarczych.

Dodatkowo, TUV PZUW konsekwentnie dostosowuje model funkcjonowania do rosnącej skali działalności rozbudowując zespół profesjonalistów, w celu zapewnienia kompleksowej

obsługi ubezpieczeń członków towarzystwa oraz możliwości dostosowania oferty ubezpieczeniowej do indywidualnych potrzeb klientów.

Po dalszym dynamicznym wzroście liczby członków, Towarzystwo posiada ich już blisko 400. W ramach T UW PZUW utworzono 50 związków wzajemności członkowskiej skupiających członków w ramach określonych kryteriów (branżowych, korporacyjnych, rodzajów ryzyk).

TUW PZUW pozostaje liderem na rynku Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych w Polsce oraz znajduje się na liście 500 Rzeczypospolitej zajmując 12. miejsce w zestawieniu „Największe skoki na liście 500” awansując z pozycji 460 (za rok 2018) na 407 odnotowując skok o 53 pozycje w górę.

W zestawieniu firm o największym wzroście dochodów zajmuje 30 lokatę (53 w ubiegłorocznej edycji). Wzrost przychodów r/r o 25,2% umożliwił awans o 23 pozycje.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II półroczu 2020 roku
Obok zdarzeń o charakterze losowym (takich jak: powódzie, susza oraz przymrozki wiosenne), do głównych czynników, które wpływać mogą na sytuację sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w 2020 roku zaliczają się:

- możliwe spowolnienie wzrostu gospodarczego w Polsce. Trudniejsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych (głównie leasing) jak i majątkowych;
- wzrost cen części zamiennych wpływających na koszty likwidacji szkód na skutek spadku wartości złotego polskiego wobec euro;
- możliwe spowolnienie dynamiki składki przypisanej brutto głównie w konsekwencji osiągniętej w ostatnich latach rentowności portfela ubezpieczeń komunikacyjnych a tym samym aktywna polityka cenowa konkurentów oraz rywalizacja o klienta;
- możliwe negatywne tendencje związane ze wzrostem szkodowości, w obszarze gwarancji ubezpieczeniowych, ubezpieczeniach utraty pracy czy ubezpieczeniach

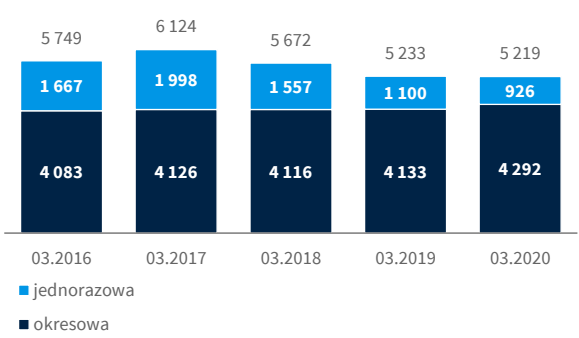
- niskiego wkładu przy kredytach hipotecznych na skutek przedłużającej się pandemii COVID-19;
- zmniejszenie popytu na zakup ubezpieczeń dobrowolnych (ze względu na wzrost bezrobocia oraz spadek zatrudnienia) w konsekwencji utrzymującej się pandemii COVID-19;
 - zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty i elektronicznego, szybkiego oraz bez-papierowego sposobu zawierania, jak i obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do oczekiwań;
 - pojawienie się kolejnych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

3.3 Ubezpieczenia na życie (PZU Życie)

Sytuacja na rynku
Rynek ubezpieczeń na życie w Polsce liczony składką przypisaną brutto wyniósł po I kwartale 2020 roku 5 219 mln zł, co oznacza, że w okresie ostatnich 5 lat średniorocznie spadał o 6,2%. Zebrana w ciągu pierwszego kwartału 2020 roku składka była jednocześnie niższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku o 14 mln zł, czyli o 0,3%. Chociaż rynek mierzony składką przypisaną nie zmienił się istotnie, to w poszczególnych kategoriach i grupach widać istotne zmiany. W podziale na grupy ubezpieczeń, wartościowo największy spadek nastąpił w grupie 3 (ubezpieczenia z funduszem kapitałowym) – o 200 mln zł, -11,7% r/r, natomiast wzrosty były widoczne w grupie 5 (ubezpieczenia zdrowotne i wypadkowe) – o 108 mln zł, + 7,1% r/r oraz w grupie 1 (ubezpieczenia na życie) – o 77 mln zł, +4% r/r. Natomiast według formy płatności, składka z ubezpieczeń o płatności jednorazowej spadła o 173 mln zł, czyli o 15,8% r/r a składka z ubezpieczeń o płatności okresowej wzrosła o 159 mln zł (3,9% r/r).

Zmiany poziomu i dynamiki składki na rynku ubezpieczeń na życie stymulowane są głównie składką jednorazową w produktach o charakterze inwestycyjnym, również w dłuższym horyzoncie. Średnioroczny spadek składki jednorazowej od 2015 wyniósł -20,7%. Przyczyny spadku przypisu składki jednorazowej w kilkuletnim trendzie to głównie zmiany sytuacji na rynku kapitałowym oraz w otoczeniu prawnym. Początkowo rekordowo niskie stopy procentowe miały wpływ na spadek rentowności tzw. polisolokat, prowadząc tym samym do zwiększonego zainteresowania innymi produktami inwestycyjnymi. Dodatkowo, 1 stycznia 2015 roku wprowadzono podatek od

Składka przypisana brutto zakładów ubezpieczeń na życie w Polsce (w mln zł)



Źródło: KNF Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, Rynek ubezpieczeń 1/2018, Rynek ubezpieczeń 1/2017, Rynek ubezpieczeń 1/2016

krótkoterminowych produktów na życie i dożycie o stałej stopie zwrotu lub zwrocie opartym o indeksy, co również wpłynęło na mniejsze zainteresowanie klientów takimi produktami i w końcu do wycofania, szczególnie tych pierwszych, z oferty zakładów ubezpieczeń. W kolejnych latach wytyczne organu nadzoru, w tym dotyczące poziomu opłat ponoszonych przez klientów produktów z Ubezpieczeniowym Funduszem Kapitałowym (UFK) oraz dyrektywy unijne regulujące rynek tego rodzaju produktów i ich dystrybucji, doprowadziły do ograniczenia ich sprzedaży przez zakłady ubezpieczeń, w szczególności we współpracy z bankami. Pierwsze trzy kwartały 2018 roku charakteryzowały się istotnym spadkiem poziomu przypisu z ubezpieczeń ze składką jednorazową do najniższych wartości od wielu lat, po czym w kolejnych kwartałach ustabilizował on się na poziomie 1,1-1,2 mld zł kwartalnie, jednak w I kwartale 2020 roku, po kolejnym spadku, przypis ustanowił nowe minimum - 0,9 mld zł.

Efektom zachodzących na rynku zmian był wzrost znaczenia składki okresowej, która stanowi przewagę konkurencyjną PZU Życie na rynku. W I kwartale 2020 roku składka tego typu była wyższa o 3,9% w porównaniu do tego samego okresu 2019 roku, a średnioroczny wzrost przez 5 ostatnich lat wynosił 0,3%. R/r wzrost przypis okresowy z ubezpieczeń ochronnych w grupach I i V o 0,2 mln zł. Utrzymuje się wysoka koncentracja rynku mierzonego składką okresową, nie zmieniła się również kolejność największych podmiotów na rynku. W I kwartale 2020 roku PZU Życie utrzymał istotną przewagę na rynku składki okresowej, i dodatkowo, w składce jednorazowej awansował na pozycję lidera, zarówno jeśli chodzi o przypis składki w ujęciu absolutnym (226 mln zł) jak również przyrost przypisu składki (+54 mln zł r/r).

Łączny wynik techniczny uzyskany przez zakłady ubezpieczeń na życie w trakcie I kwartału 2020 roku był wyższy o 58 mln zł (7,9%) niż w analogicznym okresie 2019 roku i wyniósł 792 mln zł. Wzrost nastąpił w grupach 1 i 5 odpowiednio o 58 i 48 mln zł, głównie na skutek niższej szkodowości, natomiast grupa 3 zanotowała spadek wyniku technicznego r/r o 32 mln zł.

W tym samym okresie zakłady ubezpieczeń na życie wypracowały wynik netto na poziomie 653 mln zł, co stanowiło wzrost r/r o 144 mln zł, tj. 28,3%. Poprawa wyniku to m. in. efekt lepszych niż w analogicznym okresie 2019 roku wyników technicznych opisanych powyżej.

Wartość lokat zakładów ubezpieczeń na życie na koniec I kwartału 2020 roku wyniosła 40 751 mln zł, co oznacza wzrost o 1,0% w porównaniu do końca 2019 roku. Spadła wartość aktywów netto ubezpieczeń na życie, gdy ryzyko lokaty (inwestycyjne) ponosi ubezpieczający (o 10,6% do poziomu 43 850 mln zł) głównie w efekcie spadków na rynkach finansowych.

Rynek ubezpieczeń na życie - składka przypisana brutto (w mln zł)

Składka przypisana brutto	1 stycznia - 31 marca 2019			1 stycznia - 31 marca 2020		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka okresowa	1 899	4 133	2 234	1 959	4 292	2 334
Składka jednorazowa	171	1 100	928	226	926	701
RAZEM	2 070	5 233	3 162	2 184	5 219	3 035

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, dane PZU Życie

Rynek ubezpieczeń na życie - składka przypisana brutto vs wynik techniczny (w mln zł)

składka przypisana brutto vs wynik techniczny	1 stycznia – 31 marca 2019			1 stycznia – 31 marca 2020		
	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie	PZU Życie	Rynek	Rynek bez PZU Życie
Składka przypisana	2 070	5 233	3 162	2 184	5 219	3 035
Wynik techniczny	342	734	392	444	792	347
Rentowność	16,5%	14,0%	12,7%	20,3%	15,2%	11,8%

Źródło: KNF (www.knf.gov.pl). Biuletyn Kwartalny. Rynek ubezpieczeń 1/2020, Rynek ubezpieczeń 1/2019, dane PZU Życie

Działalność PZU Życie

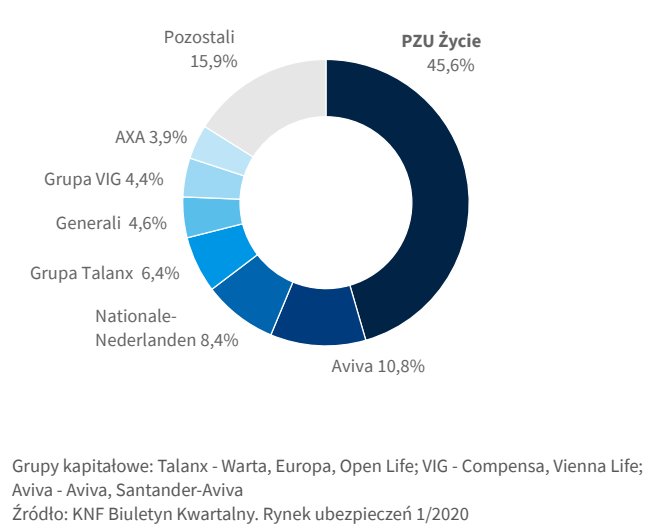
W ramach Grupy PZU działalnością na polskim rynku ubezpieczeń na życie zajmuje się PZU Życie. PZU Życie oferuje szeroki zakres ubezpieczeniowych produktów na życie, które do celów zarządczych raportowane i analizowane są w podziale na trzy segmenty: ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane, ubezpieczenia indywidualne oraz kontrakty inwestycyjne.

W I kwartale 2020 roku PZU Życie zebrał 41,8% składki przypisanej brutto wszystkich zakładów ubezpieczeń na życie, co oznacza dalszy wzrost w stosunku do ubiegłorocznego udziału w rynku (+2,3 p.p.). Przyczyną wzrostu udziału PZU Życie jest wyższy niż przed rokiem poziom składki przypisanej zarówno okresowej jak i płatnej jednorazowo (wśród ubezpieczeń ochronnych i inwestycyjnych) przy spadku poziomu pozostałych uczestników rynku (w grupie ubezpieczeń na życie, związanych z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym). W ujęciu wartościowym, przyrost składki z ubezpieczeń na życie ze składką jednorazową, był zbliżony do przyrostu składki z ubezpieczeń na życie ze składką okresową (54 mln zł vs. 59 mln zł), i w obydwu tych rodzajach ubezpieczeń PZU Życie był liderem pod względem przyrostów w ujęciu absolutnym. Dodatkowo, przyrost składki opłacanej jednorazowo w ujęciu procentowym w PZU Życie był jednym z najwyższych na rynku.

Jednocześnie PZU Życie wciąż pozostawał zdecydowanym liderem w segmencie składki płatnej okresowo. W trakcie I kwartału roku pozyskał 45,6% tego rodzaju składek firm ubezpieczeniowych, co oznacza niewielki spadek udziału w tym segmencie rynku w stosunku do ubiegłego roku (o 0,3 p.p.). Dynamika rok do roku składki przypisanej brutto

PZU Życie w tym segmencie wyniosła 3,1%, a jednocześnie łącznie pozostałym uczestnikom rynku udało się uzyskać dynamikę na poziomie 4,5% (szczególnie silne wzrosty TUnŻ WARTA SA). Jednym z głównych czynników był dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń zdrowotnych oraz indywidualnych ochronnych. PZU Życie posiadał w swoim portfelu już ponad 2,2 mln tego rodzaju polis. Udział PZU wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) dla składki opłacanej okresowo po I kwartale 2020 roku wyniósł 60,0% mierząc składką przypisaną brutto oraz 65,5% mierząc liczbą czynnych umów. Natomiast względem sposobu zawarcia umowy udział PZU Życie wyłącznie w segmencie ubezpieczeń na życie (grupa I) kształtował się na poziomie – 65,8% dla umów zawartych w formie grupowej oraz 38,5% dla umów indywidualnych (mierząc składką przypisaną brutto).

Zakłady ubezpieczeń na życie - udział w okresowej składce przypisanej brutto w I kwartale 2020 roku (w %)



Co istotne, udział PZU w rynku ubezpieczeń ze składką płatną jednorazowo, pomimo że jest niższy niż w rynku ubezpieczeń ze składką okresową, bardzo dynamicznie rośnie – w I kwartale 2020 roku powiększył się o 9 p.p. r/r oraz o 16 p.p. w ciągu ostatnich pięciu lat.

Wynik techniczny PZU Życie stanowił ponad połowę wyniku uzyskanego przez wszystkie towarzystwa ubezpieczeń na życie. Świadczy to o wysokiej rentowności oferowanych produktów. Marża wyniku technicznego PZU Życie na składce przypisanej brutto ponad 1,7-krotnie przekraczała marżę uzyskiwaną łącznie przez resztę towarzystw oferujących ubezpieczenia na życie (20,3% wobec 11,8%).

Oferta produktowa

PZU Życie, jako powszechny i największy ubezpieczyciel na polskim rynku, konsekwentnie poszerza swoją ofertę produktową o nowe produkty lub zmodyfikowane już istniejące, aby móc chronić klienta na każdym etapie jego życia. Zmiany w ofercie produktowej mają na celu pozyskanie nowych klientów i zwiększenie ochrony dla będących już w portfelu, zwiększenie ich lojalności oraz poprawę satysfakcji. Wykorzystując unikalną w branży synergię kompetencji Grupy PZU (ubezpieczyciela, operatora medycznego, zarządzającego inwestycjami), spółka może kompleksowo zadbać o życie, zdrowie i oszczędności klientów, zapewniając im jak najszerze wsparcie.

Ewolucja oferty uwzględnia zmieniające się wymagania regulatora oraz rosnącą ustawową ochronę konsumenta. PZU Życie prezentuje postawę customer-oriented, projektując ofertę i proces obsługi klienta tak, aby ten czuł się w pełni zaopiekowany i usatysfakcjonowany. Warto podkreślić, że wprowadzane zmiany dotyczą nie tylko samego produktu, ale również unowocześnienia i uproszczenia sposobu oferowania i zawierania ubezpieczeń, a także umożliwienia klientowi skorzystania z wielu różnych sposobów kontaktu z zakładem ubezpieczeń (np. w oddziale, przez telefon, mail, konto klienta, osobę prowadzącą techniczną obsługę ubezpieczenia w zakładzie pracy, czy za pośrednictwem pośrednika ubezpieczeniowego, zarówno wyłącznego jak i zewnętrznego).

Największe zmiany produktowe w 2020 roku

W ramach ubezpieczeń grupowych i zdrowotnych w I półroczu 2020 roku PZU Życie wprowadził następujące główne zmiany:

- wprowadzenie do sprzedaży (marzec 2020 roku) produktu PZU Z Myślą o Życiu i Zdrowiu, skierowanego do firm zatrudniających do 4 pracowników. To nowość, na którą czekali zarówno agenci jak i klienci. Każdy pracownik może wybrać inny wariant ubezpieczenia a jego zawarcie przebiega zdalnie poprzez portal [mojePZU](#). PZU Życie może ubezpieczyć nawet jednego pracownika, również wtedy, gdy sam pracodawca nie zdecyduje się na ochronę. Klient ma do wyboru 6 wariantów ubezpieczenia, które różnią się zakresem i wysokością świadczeń, a każdy wariant można rozszerzyć o prywatną opiekę medyczną. Zakresy ubezpieczenia zostały przygotowane tak, aby odpowiadały na różne potrzeby w zależności od etapu życia klienta. Dzięki temu np. klient, który nie planuje jeszcze zakładania rodziny, nie płaci za ryzyka takie jak urodzenie dziecka czy choroba małżonka;
- rozpoczęcie pilotażowej sprzedaży PZU Ochrona dla Rolników skierowanej do osób fizycznych, które posiadają gospodarstwo rolne lub są jego współwłaścicielami. Ochroną ubezpieczeniową mogą zostać objęci również ich małżonkowie lub partnerzy życiowi oraz pełnoletnie dzieci. Zaletą oferty są wysokie świadczenia w razie wypadków oraz nowe świadczenie, kierowane wyłącznie do tej grupy klientów, tj. śmierć ubezpieczonego wskutek wypadku przy pracy rolniczej. Jest to nowość na rynku, opracowana w celu spełnienia specyficznych oczekiwań klientów należących do tego segmentu. Każdy klient może wybrać ofertę spośród dostępnych czterech wariantów oferty;
- wprowadzenie do produktu PZU Ochrona i Zdrowie oraz PZU Ochrona Życie nowego ubezpieczenia dodatkowego „Ochrona dla Dziecka”. Składa się ono z trzech ryzyk dodatkowych: ciężkiej choroby dziecka (26 jednostek chorobowych), leczenia szpitalnego dziecka wskutek choroby lub nieszczęśliwego wypadku oraz uszczerbku na zdrowiu dziecka. Ochroną objęte są dzieci do 18 roku życia. Ubezpieczenia dodatkowe występują w dwóch wariantach, które różnią się wysokością sumy ubezpieczenia, a wysokość składki nie zależy od liczby dzieci. Ubezpieczony będzie mógł indywidualnie zdecydować czy chce rozszerzyć swoją ochronę o nowe ryzyko ubezpieczeniowe (Mój Wybór);
- rozszerzenie oferty grupowego ubezpieczenia P Plus, o nowe ubezpieczenia dodatkowe, przygotowane z myślą o ochronie dzieci;

- uszczerbek na zdrowiu dziecka spowodowany nieszczęśliwym wypadkiem,
 - leczenie szpitalne dziecka spowodowane wypadkiem albo chorobą,
 - wystąpienie ciężkiej choroby dziecka (26 jednostek chorobowych),
- Każde z powyższych ubezpieczeń można rozszerzyć o usługi medyczne. Zakres ubezpieczenia zapewnia m.in. konsultacje lekarzy specjalistów i rehabilitacja;
- wprowadzenie do ubezpieczenia PZU Ochrona i Zdrowie oraz PZU Życie pod Ochroną oferty dla branż, które umożliwiają m.in. wybór wyższych, niż standardowe, sum ubezpieczenia oraz wyższą wypłatę świadczeń za wybrane trwale uszczerbki, na które w większym stopniu są narażone osoby zatrudnione w określonych branżach. Każda oferta nawiązuje bezpośrednio do branży, dla której jest skierowana, także od strony wizualnej;
 - wzbogacenie oferty ubezpieczeń korporacyjnych o nowe ubezpieczenia dodatkowe na wypadek utraty sprawności w życiu codziennym. To pierwsze tego typu ubezpieczenie na polskim rynku. Ubezpieczenie zapewnia finansowe wsparcie wtedy, gdy w wyniku choroby lub wypadku ubezpieczony utraci jedną ze zdolności (widzenia, słyszenia, mówienia) lub co najmniej dwie spośród zdolności bądź sprawności (zdolności chodzenia, zdolności wchodzenia po schodach, zdolności stania, zdolności klękania lub schylania się, zdolności podnoszenia i przenoszenia przedmiotów, zdolności siedzenia, sprawności obu rąk, sprawności kończyn górnych). Pieniądze otrzymane z ubezpieczenia mogą realnie pomóc - m.in. w dostosowaniu mieszkania lub samochodu do nowych wymagań związanych z niepełnosprawnością, zatrudnieniu rehabilitanta lub pomocy domowej, opłacaniu bieżących zobowiązań itd. Po wypłacie świadczenia, ubezpieczony w dalszym ciągu jest objęty ochroną i może otrzymać kolejną wypłatę, jeśli choroba lub nieszczęśliwy wypadek spowodują utratę innych sprawności objętych ubezpieczeniem.

W ramach **indywidualnych ubezpieczeń ochronnych i ochronno-kapitałowych**:

- rozszerzono ofertę o indywidualne dodatkowe ubezpieczenie leczenia za granicą (sprzedaż wstrzymana w związku z pandemią). Dzięki temu ubezpieczeniu klienci PZU będą mogli skorzystać z kompleksowej organizacji leczenia za granicą (wraz z pokryciem kosztów leczenia!) w specjalistycznych placówkach medycznych, które

specjalizują się w leczeniu danej choroby. Ubezpieczenie obejmuje:

- zachorowanie na nowotwór,
- operację kardiochirurgiczną,
- operację neurochirurgiczną,
- przeszczep narządów lub szpiku kostnego;
- wdrożono do sprzedaży nowe ubezpieczenia dodatkowe na wypadek utraty sprawności w życiu codziennym. To pierwsze tego typu ubezpieczenie na polskim rynku. Ubezpieczenie zapewnia finansowe wsparcie wtedy, gdy w wyniku choroby lub wypadku ubezpieczony nie będzie mógł np. wstawać, klękać, schylać się, podnosić i przenosić przedmiotów, gdy straci wzrok lub słuch etc. Pieniądze otrzymane z ubezpieczenia mogą realnie pomóc - m.in. w dostosowaniu mieszkania lub samochodu do nowych wymagań związanych z niepełnosprawnością, zatrudnieniu rehabilitanta lub pomocy domowej, opłacaniu bieżących zobowiązań;
- wprowadzono do oferty zmodyfikowane ubezpieczenie dodatkowe na wypadek śmierci spowodowanej wypadkiem komunikacyjnym;
- wdrożono promocję „Dodatkowa suma ubezpieczenia”. Celem promocji jest zwiększenie zainteresowania klientów ubezpieczeniami dodatkowymi oferowanymi w ramach produktów ochronnych i ochronno-kapitałowych. Promocja polega na podwyższeniu w wybranym przez klienta ubezpieczeniu dodatkowym wnioskowanej przez klienta sumy ubezpieczenia o dodatkową kwotę (tzw. dodatkową sumę ubezpieczenia), bez dodatkowej składki.

PZU Życie aktywnie współpracował z 4 bankami, w tym rozwijał kooperację z bankami z Grupy PZU, kontynuując wdrożenie kompleksowej oferty z wykorzystaniem sieci dystrybucyjnej tych banków. Współpraca z Bankiem Pekao oraz Alior Bankiem pozwala PZU Życie sukcesywnie rozszerzać ofertę i skalę sprzedaży produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktami bankowymi. W drugim kwartale 2020 roku została uruchomiona sprzedaż ubezpieczenia na życie kredytobiorców kredytów hipotecznych Alior Banku.

W ramach **indywidualnych ubezpieczeń o charakterze inwestycyjnym** PZU Życie dokonał następujących zmian w ofercie produktowej w kanale bancassurance:

- wdrożenie do sprzedaży przez Dom Inwestycyjny Xelion Sp. z o.o. ubezpieczenia Plan Inwestycyjny Platinum (produkt unit-linked ze składką jednorazową);

- wdrożenie promocji na opłatach dla klienta w produktach unit-linked sprzedawanych przez Bank Millennium, Bank Pekao oraz Alior Bank.

W pozostałych inicjatywach PZU Życie niezmiennie stawia na jeszcze lepsze zrozumienie potrzeb klienta i budowanie z nim długoterminowych relacji. Chce szybko reagować na zmiany w otoczeniu dopracowaną ofertą oraz jasnymi przekazami komunikacyjnymi poprzez:

- tworzenie modeli predykcyjnych odejść klientów oraz szybkie i skuteczne reagowanie na symptomy niezadowolenia klienta;
- rozwój programu lojalnościowego;
- prosty i przejrzysty układ i opis produktów na nowej stronie www.pzu.pl.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność sektora ubezpieczeń na życie w II półroczu 2020 roku

Do głównych czynników ryzyka na rynku ubezpieczeń na życie w 2020 roku należą:

- zmniejszenie popytu na grupowe pracownicze ubezpieczenia na życie (wzrost bezrobocia, spadek zatrudnienia) w konsekwencji przedłużającej się pandemii COVID-19;
- słabsza koniunktura na rynkach kapitałowych skutkująca obniżeniem atrakcyjności produktów, w szczególności UFK;
- zmiany demograficzne i starzejące się społeczeństwo oraz wynikające z tego zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności, dzietności i zachorowalności, szczególnie na choroby cywilizacyjne;
- stała presja na cenę w ubezpieczeniach grupowych oraz walka o właścicielstwo klienta (w tym jego danych) skutkująca obniżaniem marż dla ubezpieczyciela i jakości oferowanego produktu oraz tworzeniem barier wejścia i wyjścia dla klientów u pośredników niezależnych;
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty i elektronicznego, szybkiego oraz bez-papierowego sposobu zawierania i obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do oczekiwań;
- dostępność personelu medycznego w publicznej służbie zdrowia;
- pojawienie się nowych konkurentów i rozwiązań, m.in. operatorów dużych baz klientów lub tzw. insurtech;
- dalszy rozwój nowego systemu zabezpieczenia emerytalnego (Pracownicze Plany Kapitałowe) i jego

- wpływ na dotychczas funkcjonujące produkty III filaru emerytalnego;
- perspektywa interwencji organu nadzoru w segmencie ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

3.4 Bankowość (Bank Pekao, Alior Bank)

Sytuacja na rynku

Sytuacja sektora bankowego w pierwszej połowie 2020 roku była dynamiczna w związku z pandemią wirusa SARS-CoV-2, wywołującego chorobę COVID-19. W celu ograniczenia przyrostu zakażeń, na terenie Polski wprowadzony został szereg restrykcji, które istotnie wpłynęły na otoczenie ekonomiczne, funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, gospodarstwa domowe oraz sektor finansowy. Przyczyniło się to do spowolnienia aktywności gospodarczej w Polsce. Banki odnotowały gorsze wyniki za pierwsze półrocze 2020 roku. Przez 6 miesięcy 2020 roku sektor bankowy wypracował zysk netto na poziomie 4,0 mld zł tj. o ponad 3,6 mld zł (47,4%) mniej od wyniku osiągniętego w analogicznym okresie 2019 roku. Oczekiwane jest, że wyniki banków w dalszej części 2020 roku również będą niższe w stosunku do ubiegłego roku.

Konsekwencje działań podjętych w celu powstrzymania pandemii COVID-19 mają wpływ na kształtowanie się wyników sektora bankowego. Odnotowano pogorszenie wyniku z działalności operacyjnej (do 6,2 mld zł, tj. 40,3% mniej w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku), które nastąpiło głównie w rezultacie spadku całkowitych przychodów operacyjnych (o 1,5 mld zł, tj. 4,0% mniej w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku) oraz wyższego poziomu odpisów aktywów finansowych wycenianych według zamortyzowanego kosztu. Ze względu na ryzyko recesji w drugiej połowie 2020 roku, istnieje realna możliwość pogorszenia jakości portfela kredytowego i spadku sprzedaży produktów kredytowych, co może przełożyć się na osłabienie wyników operacyjnych banków. W porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku, odnotowano o 1,7 mld zł (tj. 37,9%) wyższy poziom rezerw kredytowych, a aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu wzrosły od początku 2020 roku o 74,2 mld zł (tj. 5,2%).

Należności brutto od sektora niefinansowego (bez instrumentów dłużnych) na koniec czerwca 2020 roku wzrosły o 2,6% w odniesieniu do czerwca 2019 roku i wyniosły 1 073,3 mld zł. Głównymi obszarami wzrostu były należności od gospodarstw domowych (+3,6% r/r) oraz przedsiębiorstw

Działalność Grupy PZU

(+0,5% r/r), a w tym szczególnie dużych przedsiębiorstwach (zmiana o 8,0 mld zł tj. +4,9% r/r).

Koszty działania banków (bez uwzględnienia amortyzacji i rezerw) spadły w analizowanym okresie o 1,2%. Zmiana spowodowana jest niższymi kosztami pracowniczymi (o 1,2%) oraz spadkiem kosztów ogólnego zarządu (o 1,2%).

Na koniec czerwca 2020 roku aktywa sektora bankowego osiągnęły wartość 2,28 bln zł i były wyższe od stanu na koniec 2019 roku o 279,1 mld zł tj. o 14,0%.

Portfel (brutto) kredytów konsumpcyjnych wobec końca 2019 roku zmniejszył się o 2,9 mld zł (tj. o 1,8%). Portfel kredytów mieszkaniowych dla gospodarstw domowych wzrósł w tym samym czasie o 18,7 mld zł (tj. o 4,3%). W ramach należności od przedsiębiorstw niefinansowych portfele (brutto) kredytów operacyjnych zmniejszyły się o 7,6 mld zł (tj. 5,6%), podczas gdy kredyty inwestycyjne wzrosły o 4,4 mld zł (tj. o 3,5%). Wartość brutto portfela kredytów na nieruchomości udzielonych przedsiębiorstwom niefinansowym zwiększyła się od początku 2020 roku o 3,5 mld zł.

Wartość depozytów sektora niefinansowego wzrosła do czerwca od początku 2020 roku o 118,5 mld zł.

Wielkość funduszy własnych sektora bankowego dla współczynników kapitałowych, wyliczona zgodnie z regulacjami zawartymi w Rozporządzeniu CRR¹, wyniosła na koniec marca 2020 roku 210,3 mld zł i pozostała bez zmian w stosunku do końca roku 2019.

Łączny współczynnik kapitałowy sektora banków komercyjnych i spółdzielczych na koniec marca 2020 roku wyniósł 18,3% w porównaniu do 19,1% na koniec grudnia 2019 roku. Współczynnik kapitału podstawowego Tier I wyniósł 16,3% w porównaniu do 17,0% na koniec grudnia 2019 roku.

Działalność Grupy Kapitałowej Pekao

Na czele Grupy Kapitałowej Pekao stoi Bank Pekao, uniwersalny bank komercyjny, oferujący pełny zakres usług bankowych świadczonych na rzecz klientów indywidualnych oraz instytucjonalnych, prowadzący działalność głównie w Polsce. Grupa Kapitałowa Pekao obejmuje instytucje

¹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012

finansowe działające na rynkach: bankowym, zarządzania aktywami, funduszy emerytalnych, usług maklerskich, doradztwa transakcyjnego, leasingu i faktoringu.

Celami strategicznymi Pekao ogłoszonymi w ramach strategii na lata 2018-2020 „Siła Polskiego Żubra” jest osiągnięcie pozycji lidera rentowności w oparciu o budowanie trwałych relacji biznesowych i poprawę efektywności działania. Priorytetami strategicznymi Pekao w 2020 roku pozostaje: inteligentny wzrost, budowa długookresowych relacji z klientami w oparciu o zintegrowany model obsługi, transformacja cyfrowa i operacyjna, która umocni pozycję jednego z najbardziej rozpoznawalnych banków w Polsce dzięki profesjonalizmowi działania oraz tworzeniu wartości dla klienta.

W 2020 roku kończy się strategia „Siła Polskiego Żubra” opracowana na lata 2018 -2020, w związku z czym bank rozpocznie prace nad nową strategią obejmująca horyzont czasowy kilku kolejnych lat. Ogłoszenie strategii na kolejne lata może mieć miejsce na przełomie 2020 i 2021 roku.

Bank Pekao uplasował się na drugim miejscu wśród banków w Polsce (wg wielkości aktywów) na koniec I kwartału 2020 roku. W odniesieniu do IV kwartału 2019 aktywa Banku Pekao urosły o 7,4%.

Nowe produkty i usługi

Zgodnie ze strategią Banku Pekao, podstawą wzrostu w obszarze **klientów indywidualnych** jest istotne zwiększenie liczby rachunków m.in. dzięki nowej ofercie rachunku osobistego, nowej ofercie dla młodych oraz najnowocześniejszej bankowości mobilnej.

W II kwartale 2020 roku Bank Pekao przekazał klientom nową aplikację bankowości mobilnej PeoPay. Nowoczesna szata graficzna zapewnia jeszcze lepszą nawigację i prostotę użytkowania. Od połowy kwietnia 2020 roku klienci banku mogą korzystać z nowego serwisu bankowości internetowej Pekao24. Obejmuje on nowoczesny interfejs graficzny i sposób prezentacji, a także zoptymalizowane i uproszczone procesy, które odpowiadają na potrzeby użytkowników i w szczególności pozwalają zarządzać finansami bez wychodzenia z domu.

W czerwcu 2020 roku bank udostępnił aplikację PeoPay KIDS dedykowaną dzieciom w wieku 6-13 lat. Dzięki aplikacji dzieci w łatwy i przystępny sposób mogą nauczyć się zarządzania

własnymi środkami oraz oszczędzania. Dziecko może również otrzymać własną kartę płatniczą PeoPay KIDS, dzięki której będzie mogło płacić w sklepach oraz wypłacić gotówkę – limit transakcji kartą ustala rodzic. W aplikacji możliwe jest także zlecenie prostych operacji, takich jak przelew z Konta Przekorzystnego albo doładowanie telefonu na kartę.

Dla nowych jak i obecnych klientów bank przygotował konkurencyjną ofertę kredytową, w szczególności skoncentrowaną na sukcesywnym zwiększaniu dostępności w procesach „na klik”.

Pomimo niekorzystnej sytuacji na rynku spowodowanej pandemią pod koniec I półrocza 2020 roku sprzedaż pożyczek w kanałach elektronicznych systematycznie rosła. W czerwcu sprzedaż „Klik Gotówki” wyniosła 112 mln zł, i była to najwyższa w historii miesięczna sprzedaż pożyczek w procesach elektronicznych na klik. Udział sprzedaży „Klik Gotówki” w łącznym wolumenie sprzedaży pożyczek wyniósł blisko 50% w II kwartale 2020 roku, a w liczbie sztuk osiągnął 68%.

Z uwagi na skalę i potencjał wzrostu, Bankowość Detaliczna stanowi priorytetowy obszar rozwoju banku. Prowadzone w 2020 roku działania strategiczne miały na celu przede wszystkim: istotne i trwałe zwiększenie liczby pozyskiwanych klientów, wzrost portfela kredytów konsumpcyjnych oraz kredytów hipotecznych, wzrost rentowności poprzez inteligentne zarządzanie ceną, zacieśnienie relacji z klientami poprzez aktywny cross-sell dzięki rozbudowanej ofercie produktów inwestycyjnych i ubezpieczeniowych, a także rozwój segmentu klienta biznesowego (firmy mikro). Cele te były realizowane poprzez m.in. wykorzystanie potencjału pozyskiwania klientów w kanałach cyfrowych przy zastosowaniu najnowocześniejszych rozwiązań biometrii, zautomatyzowanie procesu kredytowego dla kredytów gotówkowych oraz rozwój współpracy z Grupą PZU w zakresie oferty produktów ubezpieczeniowych i inwestycyjnych. Wprowadzone rozwiązania zapewniają jednocześnie najwyższą jakość udzielanych pożyczek. Dla klientów zawierających pożyczkę gotówkową bank rozszerzył ofertę produktową o nowe pakiety ubezpieczeń PZU, dostępne dla klientów kupujących pożyczki zarówno w kanałach zdalnych, jak i w oddziałach.

W I półroczu 2020 roku Bank Pekao kontynuował program poleceń „Polecam Przekorzystnie”, który wspierał akwizycję nowych kont. Dynamiczna akwizycja kont osobistych

przyczyniła się do sprzedaży 207 tys. kont, z wyraźnym wzrostem sprzedaży miesięcznej z poziomu 20 tys. kont w kwietniu 2020 roku do blisko 34 tys. kont w czerwcu 2020 roku. Od początku 2020 roku liczba aktywnych klientów bankowości mobilnej zwiększyła się o 146 tys. i jednocześnie była o 430 tys. wyższa niż na koniec I półrocza 2019 roku (wzrost o 31% r/r) i w konsekwencji 1,6 razy większa niż dwa lata temu. Liczba aktywnych klientów mobilnych korzystających z PeoPay, w I półroczu 2020 roku zwiększyła się o kolejne 142 tys. klientów i była 5 razy większa niż 2 lata temu.

Bank Pekao jest jednym z liderów w zakresie sprzedaży kredytów hipotecznych, w I półroczu 2020 roku sprzedaż kredytów mieszkaniowych wyniosła 4,2 mld zł. Bank na bieżąco dostosowywał ofertę kredytów mieszkaniowych do zmieniających się warunków rynkowych oraz konsekwentnie optymalizował procesy udzielania i obsługi kredytów mieszkaniowych, wprowadzając kolejne usprawnienia. Do najważniejszych należy zaliczyć wprowadzenie złotowego mieszkaniowego kredytu hipotecznego dla osób fizycznych ze stałą stopą procentową. Ponadto bank rozszerzył sposób wysyłania do klientów zawiadomień o wysokości raty kredytu oraz informacji o zmianie oprocentowania. Oprócz dotychczasowej tradycyjnej formy pocztowej, klient może wybrać opcję powiadomienia poprzez wiadomość e-mail lub poprzez serwis Pekao24.

Bank Pekao w I kwartale 2020 roku zajął czwartą pozycję w zakresie obsługi obcokrajowców. Najliczniejszą grupę stanowią obywatele Ukrainy, dla których bank przygotował szeroki wachlarz produktów i usług w tym m.in. infolinia prowadzona w języku ukraińskim, pełny pakiet niezbędnej dokumentacji w języku ukraińskim oraz aplikację mobilną PeoPay, Konto Przekorzystne, wielowalutową kartę z możliwością bezpłatnych wypłat z bankomatów za granicą, w tym na Ukrainie.

W I półroczu 2020 roku Bank Pekao rozwijał i dostosowywał ofertę produktów ubezpieczeniowych do potrzeb klientów i otoczenia rynkowego. Działania ukierunkowane były na usprawnianie i digitalizację procesów sprzedażowo - usługowych.

Bank Pekao kontynuował wzrost poziomu sprzedaży ubezpieczeń powiązanych z produktami kredytowymi. W I półroczu 2020 roku udział pożyczek gotówkowych PEX sprzedawanych z CPI osiągnął poziom 33% i był o 3 p.p. wyższy

Działalność Grupy PZU

niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. W przypadku kredytów hipotecznych udział kredytów sprzedawanych z CPI wyniósł 83% i był o 10 p.p. wyższy niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W I półroczu 2020 roku Bank Pekao kontynuował współpracę z Grupą PZU. W ramach działań assurbanking realizowanych m.in. w oddziałach PZU pozyskano o 48% więcej klientów w porównaniu z analogicznym okresem 2019 roku, a w kanałach elektronicznych banku trwały kampanie ubezpieczeń turystycznych PZU oferowanych za pośrednictwem portalu mojePZU.

Segment mikroprzedsiębiorstw jest jednym z ważniejszych i perspektywicznych segmentów dla banku. Ze względu na pandemię, bank przygotował szereg specjalnych rozwiązań dla klientów. Pod koniec I kwartału 2020 roku, bank wdrożył specjalny pakiet pomocowy SOS dla kredytobiorców poszkodowanych w wyniku pandemii. Wprowadził do oferty również możliwość zdalnego składania wniosków o subwencje w ramach Tarczy Finansowej PFR dla Firm i Pracowników oraz finansowania w ramach programu Unii Europejskiej na Rzecz Zatrudnienia i Innowacji Społecznych („EaSI”). Podpisał także umowę portfelową z Bankiem Gospodarstwa Krajowego dotyczącą linii gwarancyjnej de minimis, która pozwoliła na wprowadzenie do oferty możliwość zabezpieczania kredytów dla firm z sektora mikro, małych i średnich z gwarancją na specjalnych warunkach: zwiększona wartość gwarancji do 80%, wydłużenie okresu gwarancji do 39 miesięcy, stawka 0% opłaty prowizyjnej w terminie do 31 grudnia 2020 roku.

Bank konsekwentnie realizuje strategię wzrostu w **segmentcie Małych i Średnich Przedsiębiorstw**. W I półroczu 2020 roku osiągnął dynamikę wzrostu +7,4% r/r dochodów komercyjnych w Bankowości Małych i Średnich Przedsiębiorstw, na które składają się dochody z produktów Grupy oferowanych w sieci banku - wsparte zwiększoną akwizycją klientów o 22% r/r. W I półroczu 2020 roku bank koncentrował się na działaniach zmierzających do podniesienia satysfakcji klientów poprzez dalsze usprawnienia i optymalizację kluczowych procesów, produktów i usług, dzięki czemu znacząco wzrosła liczba pozyskanych klientów w porównaniu do I półrocza 2019 roku.

Klientom sektora MŚP udostępniono m.in. bogatą ofertę produktów w Pekao Connect, które pozwolą na usprawnienia procesowe związane z integracją systemu finansowo-

księgowego klienta z systemami bankowymi, co w znacznym stopniu zoptymalizuje koszty i skróci czas pracy. W ramach Programu Polska Bezgotówkowa Bank Pekao na atrakcyjnych warunkach oferuje klientom biznesowym terminale POS, a ogólna liczba terminali płatniczych wydanych klientom od początku 2020 roku była o 60% wyższa w porównaniu do 2019 roku.

W I półroczu 2020 roku w ramach rozwoju działalności i zwiększenia efektywności świadczonych usług, rozszerzono funkcjonalność bankowości internetowej o możliwość zdalnego procesu obsługi klientów oraz zdalnego zawierania umów. W ramach realizowanych projektów transformacyjno-cyfrowych, wprowadzono usługi umożliwiające m.in.: zdalne podpisywanie umów dla klientów firmowych, podpisywanie dokumentów profilem zaufanym i e-dowodem (pierwsze takie rozwiązanie dla klientów firmowych na rynku polskim), realizację zleceń ExpressElixir w systemie bankowości internetowej PekaoBiznes24 (z limitem dla pojedynczej transakcji do 100 tys. zł).

W 2019 roku wprowadzono do oferty dwa rodzaje kredytów związanych z działaniami ukierunkowanymi na ekologię. Kredyt PrzEKOzystny przeznaczony jest na finansowanie odnawialnych źródeł energii przy użyciu paneli fotowoltaicznych na własny użytek. Kredyt zabezpieczony jest bezpłatną gwarancją BGK Biznesmax, dzięki czemu klienci otrzymują preferencyjną stawkę kredytu, a przez pierwsze trzy lata spłaty kredytu również zwrot odsetek w wysokości 5% kwoty kredytu.

Ponadto w związku z ograniczaniem negatywnych skutków pandemii COVID-19 dla funkcjonowania przedsiębiorstw, Bank podpisał umowę portfelową z Bankiem Gospodarstwa Krajowego dotyczącą linii gwarancyjnej de minimis, która pozwoliła na wprowadzenie do oferty możliwość zabezpieczania kredytów dla firm z sektora MŚP gwarancją na specjalnych warunkach: zwiększona wartość gwarancji do 80% i wydłużenie okresu gwarancji do 39 miesięcy.

Bank umożliwił klientom składanie wniosków o subwencję finansową z rządowego programu pomocowego w ramach tzw. „tarczy finansowej PFR”, który ma pomóc mikrofirmom oraz małym i średnim przedsiębiorstwom zachować ciągłość finansową. Klienci uprawnieni do uzyskania subwencji mogą składać wnioski przez bankowość internetową, jak również

skorzystać z informacji umieszczonych na stronie internetowej lub bezpłatnej specjalnie dedykowanej infolinii.

W ramach oferty dla **klientów korporacyjnych** Bank Pekao, jako wiodący bank korporacyjny w Polsce, podejmował w 2020 roku szereg inicjatyw ukierunkowanych na zacieśnienie relacji z klientami oraz wzmocnienie oferty dla klientów. Bank koncentrował się również na dostarczeniu rozwiązań, mających na celu zapewnienie klientom utrzymanie i poprawę płynności finansowej, których działalność została lub zostanie dotknięta skutkami pandemii, a tym samym zapewnieniu kontynuacji ich działalności w obecnych, trudnych warunkach. Pomimo nadzwyczajnej sytuacji gospodarczej, dochód komercyjny Bankowości Korporacyjnej wzrósł w I półroczu 2020 roku o 7,5% w porównaniu do I półrocza 2019 roku.

Pekao TFI

W ramach Grupy kapitałowej Pekao działa również Pekao Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (Pekao TFI). Pekao TFI (dawniej Pioneer Pekao TFI) jest najdłużej działającym towarzystwem funduszy inwestycyjnych w Polsce dostarczającym klientom nowoczesne produkty finansowe udostępniając możliwości inwestowania na największych światowych rynkach kapitałowych. Od wielu lat tworzy programy oszczędnościowe, w tym także programy oferujące możliwość dodatkowego oszczędzania na emeryturę w ramach trzeciego, dobrowolnego filaru emerytalnego. W ofercie Pekao TFI dostępna jest również usługa zarządzania portfelami oraz Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK). Na koniec czerwca 2020 roku spółka posiadała aktywa w zarządzaniu w wysokości 17,4 mld zł, co oznacza spadek o 3,0 mld zł, tj. 14,8% w porównaniu do końca czerwca 2019 roku. Na spadek wartości aktywów negatywny wpływ miała sytuacja pandemiczna, a środki z umorzeń funduszy w dużej mierze gromadzone były na rachunkach bankowych.

ROZ. 3.5 FUNDUSZE INWESTYCYJNE

Działalność Grupy kapitałowej Alior Bank

Na czele Grupy kapitałowej Alior Bank stoi Alior Bank, który jest uniwersalnym bankiem depozytowo-kredytowym, obsługującym osoby fizyczne, prawne i inne podmioty będące osobami krajowymi i zagranicznymi. Podstawowa działalność banku obejmuje prowadzenie rachunków bankowych, udzielanie kredytów i pożyczek pieniężnych, emitowanie bankowych papierów wartościowych oraz prowadzenie skupu i sprzedaży wartości dewizowych. Bank prowadzi także działalność maklerską, doradztwo i pośrednictwo finansowe,

aranżację emisji obligacji korporacyjnych oraz świadczy inne usługi finansowe.

Alior Bank świadczy usługi przede wszystkim klientom z Polski. Udział klientów zagranicznych w całkowitej liczbie klientów Banku jest znikomy. W ramach bankowości detalicznej w 2016 roku rozpoczął działalność zagraniczny oddział Alior Banku w Rumunii.

Alior Bank jest jedną z najbardziej nowoczesnych i innowacyjnych instytucji finansowych w Polsce. To miejsce dla ludzi, którzy mają pomysły i odwagę biznesową, by wyznaczać nowe standardy bankowości. W ofercie banku dostępne są usługi i produkty zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych, w tym małych i średnich przedsiębiorstw oraz klientów instytucjonalnych. Oferta banku łączy zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi rozwiązaniami – dzięki temu Alior Bank systematycznie wzmacnia pozycję rynkową i od lat konsekwentnie wyznacza nowe kierunki rozwoju polskiej bankowości. Realizując strategię „Cyfrowego Buntownika” Alior Bank ma ambicje stać się cyfrowym bankiem pierwszego wyboru dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz chce uzyskać pozycję jednego z najbardziej innowacyjnych banków w Europie.

Alior Bank plasował się na ósmym miejscu wśród banków w Polsce (wg wielkości aktywów) na koniec I kwartału 2020 roku. Na 30 czerwca 2020 roku Alior Bank obsługiwał 4,5 mln klientów indywidualnych.

Nowe produkty i usługi

Po sukcesie pilotażu platformy Cash (wprowadzonej w 2019 roku), bank rozszerza współpracę na kolejne firmy. Cash to innowacyjna platforma – Portal korzyści pracownika, której właścicielem jest PZU, opierająca się o technologię serwisu Bancovo.pl (której dostawcą jest spółka NewCommerce Services Sp. z o.o., z Grupy Kapitałowej Alior Banku). Za pośrednictwem Portalu Cash zatrudnieni na umowę o pracę pracownicy mogą w łatwy i szybki sposób uzyskać niskooprocentowaną pożyczkę na dowolny cel. Proces wnioskowania o pożyczkę jest w pełni zdalny – od wypełnienia wniosku online, aż do podpisania umowy poprzez wiadomość SMS. Z pożyczki można skorzystać też z domu. Pracownik otrzymuje pieniądze następnego dnia roboczego po podpisaniu umowy. Raty są automatycznie potrącane z wynagrodzenia, nie trzeba więc pamiętać o terminie ich

splaty. Portal Cash połączył potrzeby pracowników i pracodawców. Pracodawcy zyskują możliwość oferowania dodatkowych atrakcyjnych benefitów swoim pracownikom, pracownicy z kolei otrzymują prosty i intuicyjny sposób uzyskania pieniędzy z bezpiecznego źródła i do tego na korzystnych warunkach.

W marcu 2020 roku do wachlarza usług umożliwiających bankowanie z domu włączony został nowy proces wnioskowania o pożyczkę gotówkową, w którym weryfikacja klienta odbywa się za pomocą selfie. FOTO ID to autorska metoda identyfikacji klienta zaprojektowana i wdrożona przez pracowników Alior Banku. Znacząco przyspieszyła ona weryfikację tożsamości – cały proces zajmuje nie więcej niż 5 minut. Jednocześnie, rozwiązanie jest intuicyjne i nie wymaga wysokich kompetencji cyfrowych.

W 2020 roku Alior Bank kontynuował działania w obszarze **Bancassurance** wspierające wzrost sprzedaży oraz rozwój ubezpieczeń ochronnych powiązanych z pożyczką oraz kredytem hipotecznym. Od marca 2020 roku bank obserwuje dynamiczny wzrost sprzedaży ubezpieczenia na życie (PPI) oferowanego do pożyczki. W czerwcu 2020 roku bank wdrożył nowe ubezpieczenie na życie (PPI) do kredytów hipotecznych we współpracy z PZU Życie, które zastąpiło dotychczas oferowany produkt dostarczany przez TU na Życie Europa S.A.

W 2020 roku Alior Bank kontynuował realizację strategii uproduktawiania własnych klientów stosując preferencyjne warunki cenowe oraz uproszczony proces kredytowy, zarówno w kanałach stacjonarnych jak i w bankowości internetowej i mobilnej. Na potrzeby aktywizacji i dosprzedaży produktów kredytowych i oszczędnościowych dla Klientów Consumer Finance bank prowadził szereg skorelowanych działań mających na celu budowanie świadomości marki oraz aktywizujących klientów w kanałach cyfrowych do zakupu produktów i ofert specjalnych, nie tylko pożyczki gotówkowej, ale także innych produktów klienta indywidualnego. Tym samym bank kontynuował nowe podejście do dystrybucji pożyczki do własnego klienta - łącząc je z innymi obszarami bankowości dla klienta indywidualnego. Bank docenia klientów aktywnych, oraz zachęca obecnych i nowych klientów do aktywności w ramach daily banking. Wychodząc naprzeciw potrzebom kredytobiorców, Alior Bank przygotował dla swoich klientów rozwiązania mające na celu złagodzenie skutków spłaty kredytów w związku z pandemią koronawirusa. Dla klientów, którzy w związku z sytuacją epidemiologiczną chcą uzyskać okresową prolongatę w spłacie swoich zobowiązań

kredytowych udostępniony został automatyczny proces zawieszenia spłat tzw. Wakacje kredytowe. Niezależnie od pandemii Alior Bank rozwijał funkcjonalności wynikające z zapisów dyrektywy PSD2, tzn. możliwość ubiegania się klientów innych banków o produkty kredytowe Alior Banku bez konieczności przedstawiania zaświadczenia o zarobkach (usługa dostępu do informacji o rachunku płatniczym AIS). Rozwiązanie jest już dostępne we wszystkich kanałach stacjonarnych i zdalnych. Obecnie w ramach PSD2 Alior Bank współpracuje z sześcioma bankami: PKO BP, Bank Pekao SA, ING, Santander, mBank i Millenium. Do końca III kwartału 2020 roku planowane jest sukcesywne rozszerzenie zasięgu dostępności tego udogodnienia w procesach internetowych.

Alior TFI

W ramach Grupy kapitałowej Alior Bank działa Alior TFI (dawne Money Makers). Spółka ta powstała w 2010 roku, a działalność pierwotnie koncentrowała się na usługach związanych z asset management. Współpraca Alior Banku ze spółką zależną Alior TFI dotyczy trzech obszarów: asset management (zarządzanie portfelami klientów indywidualnych/private banking), ofert ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, a także zarządzania subfunduszami Alior SFIO. Od 5 stycznia 2017 roku Alior TFI jest notowany na rynku alternatywnym warszawskiej giełdy (NewConnect).

W I kwartale 2020 roku bank znalazł się w nowej sytuacji gospodarczej związanej z ograniczeniami działalności wynikającymi z pandemii COVID-19. Utrzymując płynność funkcjonowania rozwijał zdalne i internetowe kanały sprzedaży. Alior Bank wprowadził szereg usprawnień w systemach wewnętrznych i zaczął sprawnie aktywizować klientów w bankowości internetowej.

Bancovo

W pierwszej połowie 2020 roku Bancovo pozyskało ponad 80 tys. nowych użytkowników. Ten wzrost wynikał zarówno z przeprowadzonej w lutym 2020 roku kampanii telewizyjnej, jak również z rozwoju własnego programu partnerskiego Bancovo. Dodatkowo na skutek rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19 od marca 2020 roku więcej klientów zaczęło poszukiwać finansowania swoich potrzeb online. Od kwietnia 2020 roku z powodu wprowadzonych regulacji zauważalny jest spadek dostępności ofert firm pożyczkowych, co zaowocowało intensyfikacją działań w obszarze dostępnej na Bancovo oferty banków i odzwierciedliło się we wprowadzeniu pierwszego w Polsce kredytu konsolidacyjnego online we współpracy z TF Bank czy we wprowadzeniu do

sprzedaży oferty banku Credit Agricole. Prowadzone działania przyniosły wymierne efekty:

- wzrost liczby użytkowników do niemal 280 tys. na koniec czerwca 2020 roku;
- otrzymanie od tych użytkowników niemal 100 tys. wniosków o kredyt lub pożyczkę w pierwszej połowie 2020 roku.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność banków w II półroczu 2020 roku

Na sytuację sektora bankowego w 2020 roku wpływ będą mieć przede wszystkim:

- czynniki makroekonomiczne związane z pandemią COVID-19 i ich oddziaływanie na jakość portfela kredytowego;
- polityka Rady Polityki Pieniężnej w zakresie kształtowania się poziomu stóp procentowych;
- możliwość okresowego wzrostu awersji do ryzyka w związku z niepewnością związaną z wpływem pandemii COVID-19 na poziom światowej aktywności gospodarczej, który może przełożyć się na ograniczenie aktywności inwestycyjnej klientów banków;
- skala popytu zgłaszanego na usługi bankowe, a także zdolność klientów banków do terminowej spłaty zobowiązań finansowych, która zależy w dużym stopniu od ich kondycji finansowej. Poza sytuacją makroekonomiczną kraju, sytuacja ekonomiczna wielu grup klientów zależy również od prowadzonej polityki gospodarczej. Zarówno spowolnienie tempa wzrostu polskiej gospodarki, jak i zmiana uregulowań prawnych funkcjonowania przedsiębiorstw mogą mieć negatywny wpływ na sytuację finansową wybranych klientów banków;
- zmiana otoczenia zewnętrznego oraz wydarzenia międzynarodowe w tym napięcia związane z czynnikami geopolitycznymi, mające wpływ na gospodarkę krajową;
- rozwój oferty usług bankowych przez podmioty nieregulowane;
- utrzymujący się wysoki poziom obciążeń na rzecz BFG;
- skala zgłaszanych reklamacji w związku z orzeczeniem unijnego Trybunału Sprawiedliwości (TSUE) dot. kredytów konsumpcyjnych (tzw. "małe TSUE").

Poza wymienionymi wyżej czynnikami otoczenia instytucjonalnego, obecnie jednym z ważniejszych jest kwestia walutowych kredytów hipotecznych. Przy braku ostatecznego rozwiązania systemowego w tej sprawie, największe przełożenie na system bankowy będą miały rozstrzygnięcia sądowe w poszczególnych, indywidualnych przypadkach

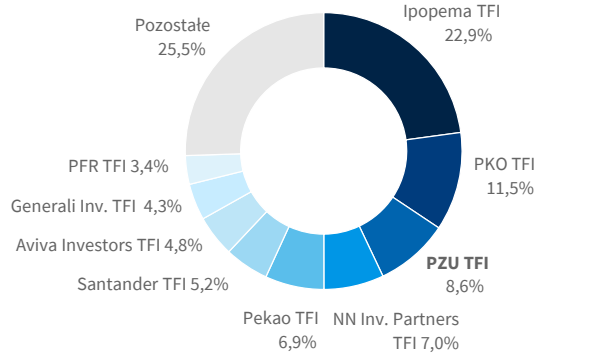
umów. W tym kontekście szczególnie istotne jest orzeczenie unijnego Trybunału Sprawiedliwości (TSUE) z 3 października 2019 roku, które może skłonić większą liczbę kredytobiorców do rozstrzygnięcia sporu na drodze sądowej. Może to mieć silny negatywny wpływ na wyniki banków, w szczególności tych z dużym portfelem tego typu kredytów. Według większości szacunków, łączne koszty dla sektora mogą sięgnąć kilkudziesięciu miliardów złotych, ale są one trudne do oszacowania i prawdopodobnie będą rozłożone w czasie. Wiele będzie zależało m.in. od faktycznej liczby pozwów (ilu kredytobiorców zdecyduje się na drogę sądową), interpretacji krajowych sądów w poszczególnych sprawach (w nawiązaniu do opinii TSUE), reakcji krajowych instytucji nadzorujących czy działań samych banków. Nie można również wykluczyć scenariusza, w którym kwestia kredytów frankowych znajdzie jednak ostateczne rozwiązanie na drodze ustawowej.

3.5 Fundusze inwestycyjne i Pracownicze Plany Kapitałowe (TFI PZU)

Sytuacja na rynku funduszy inwestycyjnych

Na koniec czerwca 2020 roku środki zarządzane przez krajowe fundusze inwestycyjne wyniosły blisko 252,7 mld zł wobec 268,0 mld zł na koniec 2019 roku – co oznacza spadek o 5,7%.²

Towarzystwa funduszy inwestycyjnych - udział w aktywach stan na 30.06.2020 (w %)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

² IZFiA, dane o aktywach na 30 czerwca 2020 roku

W I półroczu 2020 roku, zgodnie z danymi serwisu Analizy Online, saldo wpłat i wypłat do funduszy detalicznych oferowanych przez TFI na krajowym rynku było ujemne i wyniosło -17,6 mld zł. To skutek masowego wycofywania środków w marcu i kwietniu (łącznie -23,0 mld zł), będącego reakcją na paniczne zachowanie rynków kapitałowych w związku z pandemią COVID-19. Na zakończenie półrocza, tj. w czerwcu 2020 roku klienci wpłacili do funduszy prawie 2,4 mld zł.

Największą popularnością w I połowie 2020 roku cieszyły się fundusze papierów dłużnych.

Pracownicze Plany Kapitałowe

Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK) to prywatny i dobrowolny system długoterminowego oszczędzania. Oszczędności na koncie pracownika są prywatne, na takiej samej zasadzie jak lokaty bankowe, mogą być w każdej chwili wypłacone oraz są dziedziczone. Osoba oszczędzająca w ramach PPK będzie mogła swobodnie korzystać ze zgromadzonych środków na swoim rachunku po osiągnięciu 60 roku życia, bez względu na status aktywności zawodowej.

Oszczędności na rachunku PPK uczestnika pochodzą z trzech źródeł:

- z wpłat finansowanych przez pracodawcę (wpłaty podstawowe, wpłaty dodatkowe);
- z dopłat finansowanych przez Państwo (wpłata powitalna, dopłaty roczne);
- z wpłat finansowanych przez uczestnika PPK (wpłaty podstawowe, wpłaty dodatkowe).

Wpłata podstawowa do PPK wynosi 2% miesięcznego wynagrodzenia, stanowiącego podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe od uczestnika programu i 1,5% wynagrodzenia, stanowiącego podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie emerytalne i rentowe od pracodawcy. Poza tym, w umowie o zarządzanie PPK, pracodawca może zadeklarować dokonywanie wpłaty dodatkowej w wysokości do 2,5%. Oznacza to, że pracodawca każdemu pracownikowi może dodać przynajmniej 1,5%, ale nie więcej niż 4%. Uczestnik PPK może także zadeklarować wpłatę dodatkową do 2%, co daje łącznie maksymalnie 4% (wpłata podstawowa i dodatkowa). W efekcie, na konto pracownika w PPK może wpłynąć łączna kwota od 3,5% do 8% wynagrodzenia. Wpłaty dokonywane do PPK, w części finansowanej przez podmiot zatrudniający, stanowią koszty uzyskania przychodów.

Oszczędności w ramach PPK inwestowane są w fundusze zdefiniowanej daty, czyli fundusze z określoną datą docelową inwestycji, która jest zbliżona do momentu przejścia na emeryturę. W zależności od wieku uczestnika poziom ryzyka jest ograniczany – na początku środki są inwestowane w aktywa o większym stopniu ryzyka (np. akcje), aby z czasem automatycznie zmieniać się w bezpieczniejsze (np. obligacje). Dzięki precyzyjnie określonej polityce inwestycyjnej funduszy zdefiniowanej daty rośnie bezpieczeństwo związane z zarządzaniem środkami w ramach PPK. Podmiot oferujący PPK powinien dać możliwość gromadzenia środków w co najmniej ośmiu różnych funduszach zdefiniowanej daty przeznaczonych dla różnych roczników osób zatrudnionych. Każdy fundusz zdefiniowanej daty zobowiązany jest lokować środki zgromadzone w PPK zgodnie z interesem uczestników PPK, dążąc do zapewnienia bezpieczeństwa i efektywności dokonywanych lokat oraz przestrzegając zasad ograniczania ryzyka inwestycyjnego.

Instytucjami finansowymi, które mogą oferować zarządzanie środkami gromadzonymi w ramach PPK, są wyłącznie:

- Fundusz Inwestycyjny, zarządzany przez Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych (TFI);
- Fundusz Emerytalny, zarządzany przez Powszechne Towarzystwo Emerytalne (PTE) albo Pracownicze Towarzystwo Emerytalne (PrTE);
- Zakład Ubezpieczeń (ZU).

Uruchomienie PPK nastąpiło 1 lipca 2019 roku i w I etapie objęło największych pracodawców zatrudniających powyżej 250 osób. II etap, w którym obowiązkiem wprowadzenia PPK zostali objęci pracodawcy zatrudniający powyżej 50 pracowników rozpoczął się 1 stycznia 2020 roku. III etap wprowadzania PPK do firm rozpoczął się 1 lipca 2020 roku i objął te przedsiębiorstwa, które zatrudniają co najmniej 20 pracowników. Ostatni, czyli IV etap wdrażania PPK, zaplanowany jest na 1 stycznia 2021 roku i obejmie wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa, a także jednostki sektora finansów publicznych.

W związku z wybuchem pandemii koronawirusa SARS-CoV-2, zgodnie z zapisami ustawy z 2 marca 2020 roku o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (tzw. tarczy antykryzysowej) firmy zatrudniające między 50 a 249 osób (II etap PPK, stan zatrudnienia na 30 czerwca 2019 roku) mogą zawrzeć umowę

Termin, od którego daną firmę obowiązują przepisy o PPK, zależy od liczby pracowników

Etap	Firmy zatrudniające	Data określenia liczby pracowników	Data rozpoczęcia stosowania przepisów	Terminy zawarcia umów	
				o zarządzanie PPK	o prowadzenie PPK
I	co najmniej 250 osób	31.12.2018	1.07.2019	do 25.10.2019	do 12.11.2019
II	50 – 249 osób	30.06.2019	1.01.2020	do 27.10.2020	do 10.11.2020
III	20 – 49 osób	31.12.2019	1.07.2020	do 27.10.2020	do 10.11.2020
IV	jednostki sektora finansów publicznych (bez względu na stan zatrudnienia)	Nie dotyczy	1.01.2021	do 26.03.2021	do 10.04.2021
	pozostałe podmioty zatrudniające			do 23.04.2021	do 10.05.2021

o zarządzanie PPK pół roku później niż było to przewidziane. Nowe terminy są zbieżne z tymi, które zaplanowane były dla III etapu wdrażania PPK. tj. nowy termin na podpisanie umów o zarządzanie PPK został przesunięty do 27 października 2020 roku (poprzednio obowiązujący termin do 24 kwietnia 2020 roku), a termin na podpisanie umów o prowadzenie PPK trwa do 10 listopada 2020 roku (poprzednio obowiązujący termin do 11 maja 2020 roku).

W systemie PPK uczestniczą wyłącznie instytucje finansowe zarządzane przez podmioty wpisane do ewidencji PPK, która prowadzona jest przez Polski Fundusz Rozwoju S.A. (PFR). Na koniec czerwca 2020 roku było to 20 instytucji: 16 TFI, 3 PTE, 1 ZU /Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie (TUnŻ).

Na 30 czerwca 2020 roku wartość aktywów netto funduszy zdefiniowanej daty w ramach PPK wyniosła ponad 1,2 mld zł w samych TFI, a uwzględniając PTE i TUnŻ - ponad 1,4 mld zł).

Działalność TFI PZU

W ramach Grupy PZU, działalność na rynku funduszy inwestycyjnych prowadzi Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU (TFI PZU). Oferuje ono produkty i usługi zarówno dla klientów indywidualnych jak i instytucjonalnych – w tym dodatkowe programy inwestycyjno-oszczędnościowe w ramach III filaru systemu ubezpieczeń społecznych: Indywidualne Konta Emerytalne (IKE), Pracownicze Plany Oszczędnościowe (PPO), Pracownicze Programy Emerytalne (PPE), Pracownicze Plany Kapitałowe (PPK), Zakładowe Programy Inwestycyjne (ZPI) oraz Grupowe Plany

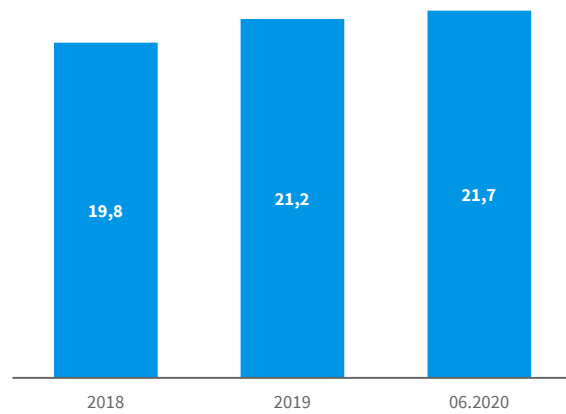
Emerytalne (GPE), w ramach których dostępne są dodatkowo Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE).

Na koniec czerwca 2020 roku TFI PZU posiadało w swej ofercie 40 funduszy i subfunduszy oraz 8 subfunduszy w ramach PPK. W I półroczu 2020 roku miał miejsce dalszy rozwój funduszy pasywnych inPZU SFIO dostępnych na platformie inPZU. TFI PZU oferuje również usługę zarządzania aktywami na zlecenie.

Na 30 czerwca 2020 roku TFI PZU zarządzało aktywami netto w wysokości 21,7 mld zł, co oznacza wzrost o 2,3% od stanu z końca 2019 roku i 8,6% udziału w rynku funduszy inwestycyjnych. Tym samym jest to jedno z największych Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych w Polsce, na 30 czerwca 2020 roku zostało sklasyfikowane na trzeciej pozycji wg raportów Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami (IZFIA). TFI PZU jest także liderem w segmencie pracowniczych programów emerytalnych wśród instytucji działających na tym rynku – z aktywami netto w wysokości 5,2 mld zł. Natomiast środki zgromadzone w funduszach PPK zarządzanych przez TFI PZU na 30 czerwca 2020 roku wyniosły 197 mln zł, co oznacza 13,9% udziału w rynku wg raportów Analiz Online.

W I połowie 2020 roku największy przyrost aktywów miał miejsce w funduszach: PZU Papierów Dłużnych POLONEZ +197 mln zł, InPZU Inwestycji Ostrożnych +167 mln zł, PZU SFIO Universum +109 mln zł, PZU FIZ Aktywów Niepublicznych BIS1 +62 mln zł, PZU FIZ Sektora Nieruchomości +49 mln zł, PZU FIZ BIS2 +44 mln zł, PPK InPZU 2035 +35 mln zł, PPK InPZU 2040 +33 mln zł, PPK InPZU 2030 +31 mln zł, PPK InPZU 2045

Aktywa netto TFI PZU (w mld zł)



Źródło: Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami

+29 mln zł i PZU FIZ Akord +27 mln zł. Fundusze, w których aktywa netto zanotowały największy spadek na koniec czerwca 2020 roku to: InPZU Obligacji Polskich, PZU Obligacji Krótkoterminowych i PZU Akcji KRAKOWIAK.

Na zmianę wartości aktywów poszczególnych funduszy największy wpływ miały:

- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Kapitałowych;
- aktywna sprzedaż funduszy w ramach Pracowniczych Planów Emerytalnych;
- obniżenie stóp procentowych przez Banki Centralne;
- pandemia COVID-19;
- dalszy rozwój nowej linii produktowej funduszy pasywnych inPZU SFIO.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność funduszy inwestycyjnych i Pracowniczych Planów Kapitałowych w II półroczu 2020 roku

Kondycja rynku funduszy inwestycyjnych i Pracowniczych Planów Kapitałowych oraz ich wyniki zależeć będą przede wszystkim od:

- sytuacji makroekonomicznej: tempa wzrostu gospodarczego, stopy bezrobocia i zmian inflacji w kraju i w Europie wpływających na sytuację finansową przedsiębiorstw i gospodarstw domowych;
- stanu polskiej gospodarki oraz gospodarek światowych po wprowadzeniu kolejnych etapów luzowania obostrzeń i odmrażania w związku z pandemią COVID-19 – trudno jest oszacować w jakim zakresie i jak szybko będzie następował

powrót do stanu gospodarczego i społecznego sprzed ogłoszenia zamknięcia gospodarek (lockdown);

- niepewności związanej z wpływem możliwej II fali pandemii koronawirusa i wzrostu zachorowań na COVID-19, na światowy wzrost gospodarczy i nastroje na rynkach finansowych;
- działań banków centralnych (FED, ECB, Bank of Japan, People's Bank of China) determinujących globalną podaż pieniądza i płynność na rynkach finansowych;
- niepewności związanych z regulacjami dotyczącymi prywatności i technologii, nowymi podatkami i wprowadzeniem przepisów antymonopolowych;
- popularności programu Pracowniczych Planów Kapitałowych, co będzie miało przełożenie na wysokości środków zgromadzonych w funduszach PPK.

3.6 Działalność zagraniczna

Rynek litewski

Zgodnie z danymi Banku Litwy składka przypisana brutto na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 330 mln euro w I półroczu 2020 roku, co oznacza spadek o 3,5% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Niższa sprzedaż dotyczyła w dużej mierze ubezpieczeń komunikacyjnych (57,6% rynku). Ze względu na ograniczenia w ruchu komunikacyjnym podczas kwarantanny, a także zaostrzającą się konkurencję między podmiotami na rynku ubezpieczeniowym, sprzedaż ubezpieczeń OC oraz AC spadła odpowiednio o 8,8% oraz 4,3%. Tempo spadku rynku częściowo zrekomensował wzrost składki w ubezpieczeniach majątkowych (19,0% rynku) oraz zdrowotnych (7,2% rynku), w obu produktach składka przypisana brutto wzrosła o 5,0%.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec czerwca 2020 roku działało 12 spółek (w tym 8 oddziałów towarzystw ubezpieczeń zarejestrowanych w innych państwach członkowskich UE).

Największym zakładem ubezpieczeń na Litwie, pod względem łącznej składki przypisanej brutto z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, pozostaje Lietuvos Draudimas. Udział spółki w rynku na koniec I półrocza 2020 roku wyniósł 29,0%. Uwzględniając ostatnie transakcje nabycia, łączny udział czterech największych zakładów

w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych stanowił 79,6%.

Składka brutto zgromadzona przez litewskie zakłady ubezpieczeń na życie wyniosła 141 mln euro w I półroczu 2020 roku, co oznacza wzrost o 10,5% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Składka przypisana brutto wzrosła pod wpływem nowej sprzedaży z 2019 roku oraz dynamiki składek jednorazowych. Sprzedaż ubezpieczeń ze składką jednorazową wzrosła o 18,4%, natomiast ubezpieczenia ze składką regularną odnotowały wzrost na poziomie 10,1%.

W strukturze ubezpieczeń na życie dominowały ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym, stanowiące 64,0% wartości portfela. Tradycyjne ubezpieczenia na życie stanowiły 14,6% przypisu składki.

W sektorze ubezpieczeń na życie na koniec czerwca 2020 roku działało 8 spółek. Litewski rynek ubezpieczeń na życie charakteryzuje się wysoką koncentracją. Udział czterech największych zakładów ubezpieczeń na życie w łącznej składce przypisanej brutto wynosił 77,8%.

Rynek łotewski

Łotewski rynek ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych odnotował składkę przypisaną brutto w wysokości 109 mln euro po I kwartale 2020 roku³. To o 1,7 mln euro (tj. 1,6%) więcej niż w tym samym okresie poprzedniego roku.

Największy udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych mierzony składką przypisaną brutto miały ubezpieczenia komunikacyjne. Ubezpieczenia komunikacyjne OC stanowiły 22,3% rynku, a AC 20,9%. Znaczącą pozycję w strukturze produktowej posiadają także ubezpieczenia zdrowotne (27,0% udziału w rynku) oraz majątkowe (15,7% udziału w rynku).

W 2020 roku na łotewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych funkcjonowało 11 towarzystw ubezpieczeń, 80,2% rynku było w posiadaniu 4 największych ubezpieczycieli.

³ Dane publikowane przez FCMC (Financial and Capital Market Commission) od 2020 roku zawierają obowiązkowe potrącenia z tytułu OC, po uwzględnieniu zmiany wzrost w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wyniósł 0,7%.

Rynek estoński

W I półroczu 2020 roku zakłady ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych prowadzące działalność w Estonii odnotowały spadek składki przypisanej brutto o 4,1% w porównaniu do analogicznego okresu w 2019 roku. Łącznie składka przypisana brutto wyniosła 194 mln euro, z czego 53 mln euro, tj. 27,3% zgromadziły oddziały zagranicznych zakładów ubezpieczeń prowadzących działalność w Estonii.

W strukturze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych dominowały ubezpieczenia komunikacyjne, które stanowiły 55,9%, w tym ubezpieczenia AC komunikacyjne stanowiące 31,3%. W ubezpieczeniach majątkowych zgromadzono 27,9% składki przypisanej brutto na rynku.

W sektorze ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na koniec czerwca 2020 roku działało 13 spółek (w tym 5 oddziałów zagranicznych towarzystw ubezpieczeń), z których 4 największe zakłady ubezpieczeń posiadały 70,1% udziału w rynku.

Działalność spółek PZU w krajach bałtyckich

Od listopada 2014 roku Grupa PZU działa na litewskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych poprzez Lietuvos Draudimas, który od maja 2015 roku jest właścicielem oddziału PZU Estonia.

Lietuvos Draudimas jest liderem ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych na Litwie z udziałem rynkowym na poziomie 29,0% na koniec I półrocza 2020 roku. W tym czasie odnotował spadek składki przypisanej brutto o 4,2% w porównaniu do roku poprzedniego osiągając poziom 95 mln euro.

Działalność w zakresie ubezpieczeń na życie prowadzona jest na Litwie przez UAB PZU Lietuva Gyvybės Draudimas – „PZU Litwa Życie”. Zebrana składka przypisana wyniosła 9 mln euro, co oznacza wzrost o 7,1% w porównaniu do roku ubiegłego. Udział PZU Litwa Życie w rynku ubezpieczeń na życie w I połowie 2020 roku wyniósł 6,4% (w porównaniu z 6,6% w analogicznym okresie 2019 roku).

Na Łotwie Grupa PZU prowadzi działalność poprzez AAS Balta, który wszedł w skład Grupy w czerwcu 2014 roku, a następnie (w maju 2015 roku) przejął oddział PZU Litwa funkcjonujący na łotewskim rynku od 2012 roku. Udział w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych osiągnął na koniec

I kwartału 2020 roku poziom 27,7% a przypis składki brutto w I półroczu 2020 wyniósł 55 mln euro (60 mln euro w I półroczu 2019 roku).

Od maja 2015 roku jednostka prowadząca działalność w Estonii jest oddziałem Lietuvos Draudimas i powstała z połączenia dwóch podmiotów - oddziału litewskiej spółki PZU, który został zarejestrowany w 2012 roku oraz nabytego w 2014 roku estońskiego oddziału, który prowadził swoją działalność pod marką Codan. Udział Grupy PZU w estońskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 14,9% na koniec I półrocza 2020 roku. Zgromadzona składka przypisana brutto wyniosła 28,8 mln euro.

Rynek ukraiński

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy po I kwartale 2020 roku odnotował spadek składki przypisanej brutto o 13,4%, do poziomu 11,5 mld hrywien. Składka zgromadzona z tytułu ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych wyniosła 10,3 mld hrywien, co oznacza spadek o 16,4% w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Ubezpieczenia komunikacyjne (30,4% udziału w rynku) odnotowały wzrost przypisu składki o 10,2%.

Zakłady ubezpieczeń na życie po I kwartale 2020 roku zebrały składkę przypisaną brutto w wysokości 1,3 mld hrywien, co oznacza wzrost o 22,7% w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku.

Ukraiński rynek ubezpieczeniowy jest rozdrobniony – na koniec marca 2020 roku działało na nim 225 zakładów ubezpieczeń, z czego 22 oferowały ubezpieczenia na życie. Niezależnie od wciąż olbrzymiej liczby firm, 100 największych zakładów ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych generowało 99% składki przypisanej brutto, w przypadku 10 największych zakładów ubezpieczeń na życie było to niemalże 96% przypisu.

Na rynku ukraińskim Grupa PZU prowadzi działalność ubezpieczeniową poprzez dwie spółki: PrJSC IC PZU Ukraine (w zakresie ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) – „PZU Ukraina” oraz PrJSC IC PZU Ukraine Life (ubezpieczenia na życie) – „PZU Ukraina Życie”. Ponadto spółka LLC SOS Services Ukraine pełni funkcje w zakresie assistance.

W I półroczu 2020 roku składka przypisana brutto zebrana przez PZU Ukraina wyniosła 696 mln hrywien i była o 16,4%

niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Składka przypisana brutto zgromadzona przez PZU Ukraina Życie w I półroczu 2020 roku wyniosła 245 mln hrywien i była wyższa o 9,9% w porównaniu do I połowy 2019 roku.

Na koniec I kwartału 2020 roku PZU Ukraina pozyskał 3,5% (wzrost o 0,2 p.p. w stosunku do I kwartału 2019 roku) składki przypisanej brutto ukraińskiego sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, z kolei na rynku ubezpieczeń na życie PZU Ukraina Życie zanotował 11,7% udziału w rynku (wzrost o 0,8 p.p. w stosunku do ubiegłego roku), co pozwoliło zająć spółkom odpowiednio 6 oraz 3 miejsce na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych oraz ubezpieczeń na życie⁴.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność ubezpieczeniową w obszarze spółek zagranicznych w II półroczu 2020 roku

- możliwe wyhamowanie wzrostu gospodarczego w krajach bałtyckich. Trudniejsza sytuacja finansowa firm może wpłynąć na wzrost ryzyka kredytowego, zwiększenie szkodowości portfela ubezpieczeń finansowych oraz wyhamowanie dynamiki składki przypisanej brutto zarówno w ubezpieczeniach komunikacyjnych (głównie leasing) jak i majątkowych;
- wznowienie presji cenowej w ubezpieczeniach komunikacyjnych - rywalizacja o klienta poprzez aktywną politykę cenową konkurentów;
- możliwe negatywne tendencje związane ze wzrostem szkodowości, w obszarze gwarancji ubezpieczeniowych, ubezpieczeniach utraty pracy oraz ubezpieczeniach niskiego wkładu przy kredytach hipotecznych na skutek przedłużającej się pandemii COVID-19;
- zmniejszenie popytu na zakup ubezpieczeń dobrowolnych (wzrost bezrobocia, spadek zatrudnienia) w konsekwencji utrzymującej się pandemii COVID-19;
- orzecznictwo sądów w zakresie wysokości wypłat zadośćuczynień pieniężnych z ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych na rzecz najbliższych członków rodziny zmarłego za doznaną krzywdę (zmiany legislacyjne wprowadzone na Litwie);
- wzrost cen części zamiennych wpływający na wartość kosztów likwidacji szkód w efekcie spadku wartości ukraińskiej hrywny wobec euro (Ukraina);
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty i elektronicznego, szybkiego

⁴ Insurance TOP, Ukraiński kwartalnik ubezpieczeniowy, #1(69)2020

oraz bez-papierowego sposobu zawierania, jak i obsługi ubezpieczeń, co wymusza na zakładach ubezpieczeń konieczność szybkiego dostosowywania się do oczekiwań;

- pojawienie się nowych regulacji bądź obciążeń finansowych zakładów ubezpieczeń.

produktów pozaubezpieczeniowych (medycyna pracy, abonamenty medyczne, partnerstwa i programy profilaktyczne);

- budowę infrastruktury medycznej (placówek medycznych i rozwiązań obsługi pacjenta) w Polsce w celu zapewnienia jak najlepszej dostępności świadczonych usług oraz realizacji celów przychodowych.

3.7 Usługi medyczne (Obszar Zdrowie)

Sytuacja na rynku

Rynek zdrowotny to bardzo szybko rozwijający się i perspektywiczny obszar biznesowy, jednak kluczowym czynnikiem, który miał wpływ na ten obszar w pierwszej połowie 2020 roku była pandemia COVID-19. Trendy obserwowane obecnie to:

- kontynuacja dwucyfrowego tempa wzrostu rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych (wg firmy PMR: CAGR ok. 13% dla dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych w latach 2019-2024, zaś dla abonamentów medycznych - CAGR ok. 11%);
- wzrost znaczenia segmentu e-commerce, co jest odzwierciedleniem trendów konsumenckich na rynku dóbr i usług;
- rozwój telemedycyny i możliwości usługowych w kanałach zdalnych oraz zmiana postaw pacjentów i dużo większa skłonność do korzystania z rozwiązań telemedycznych – jako wynik pandemii;
- wzrost świadomości z zakresu profilaktyki i okresowych badań, co może skutkować zmianą zwyczajów zakupowych i przeznaczania większych środków na ochronę zdrowia - jako wynik pandemii;
- większe zapotrzebowanie na opiekę nad osobami starszymi.

Działalność Obszaru Zdrowie

Działania Grupy PZU w obszarze Zdrowie obejmują:

- sprzedaż produktów zdrowotnych w formie ubezpieczeń (ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz ubezpieczenia zdrowotne majątkowe i pozostałe osobowe) oraz

W ramach obszaru Zdrowie oferowany jest szeroki wybór produktów zdrowotnych dostosowanych do segmentu i potrzeb klienta:



- także pakiet medyczny umożliwiający szybkie konsultacje lekarskie oraz badania - w sposób tradycyjny i zdalnie;
- w ramach niestandardowej oferty abonamentowej opracowano lub przygotowano do wdrożenia kilka rozwiązań, które zwiększają przewagę rynkową i dostosowują zakres do oczekiwań klientów:
 - **Przyjazna zmiana** – propozycja dla strategicznych klientów korporacyjnych, która w przypadku zmiany operatora medycznego na PZU Zdrowie pozwalana na okresowe (z reguły 3 miesiące) korzystanie z usług poprzedniego dostawcy i rozliczenia fakturowe z PZU Zdrowie. Rozwiązanie to ma na celu umożliwienie pracownikom nowego klienta na płynne przeniesienie dokumentacji medycznej i kontynuację leczenia z uwzględnieniem historii choroby,
 - **Refundacja 3.0** – to rozszerzenie obecnie jednopoziomowego rozliczenia cennikowego do możliwości złożenia oferty zgodnie z oczekiwaniami strategicznego klienta np. do 80%, 90% lub do uzgodnionej wartości zwrotu poniesionego przez pracownika kosztu w innej niż wskazana przez PZU Zdrowie sieci medycznej,
 - **Indywidualna Kontynuacja** produktu abonamentowego skierowana głównie do klientów występujących z zapytaniami w drodze zapytania przetargowego oraz klienta strategicznego.

Działania zrealizowane w I półroczu 2020 roku

Kluczowym czynnikiem, wpływającym na przychody i wyniki obszaru Zdrowie w I półroczu 2020 roku była sytuacja związana z pandemią COVID-19. Dotyczyło to zwłaszcza tych placówek, których istotna część przychodów jest generowana ze strumieni FFS oraz NFZ ASO, czyli gdzie przychód jest uzależniony od wykonanej procedury medycznej. W okresie marzec-maj 2020 roku wolumen konsultacji i realizowanych procedur medycznych był istotnie niższy od zakładanych planów, co miało odzwierciedlenie w niższych przychodach. Placówki podjęły szereg działań mających na celu dostosowanie poziomu kosztów do niższych przychodów, zmniejszając grafiki lekarskie, występując do wynajmujących o obniżenie zobowiązań czynszowych, zachęcając pracowników do realizacji zaległych urlopów, Część wizyt była realizowana w formie teleporad, w miejsce wizyt stacjonarnych, Niektóre placówki, które spełniały kryteria, skorzystały z elementów tarczy antykryzysowej, takich jak: odroczenie płatności ZUS, zobowiązań podatkowych, opłat za wieczyste użytkowanie; umorzenie podatku od nieruchomości,

dofinansowanie wynagrodzeń pracowników. Równocześnie placówki poniosły dodatkowe koszty związane z COVID-19, głównie koszty materiałów i działań zabezpieczających przed rozprzestrzenianiem się wirusa.

Główne działania zrealizowane w I półroczu 2020 roku to:

- otwarcie kolejnej wielospecjalistycznej placówki własnej pod szyldem PZU Zdrowie – Warszawa Chmielna, w której wdrożono szereg rozwiązań mających wytyczyć nowy standard doświadczeń pacjenta:
- iluminator żył AccuVein to urządzenie wspomagające personel pielęgniarski w punkcie pobrań. Może on za pomocą lasera podświetlić żyły u pacjentów, u których są one niewidoczne lub niewyczuwalne przez co minimalizowane jest ryzyko bolesnych wkłuć, zwłaszcza u kobiet i dzieci,
- elektroniczny stetoskop polskiego producenta, firmy StethoMe. W połączeniu ze słuchawkami urządzenie może być używane jak tradycyjny stetoskop, który dodatkowo rozpoznaje i odpowiednio wzmacnia dźwięki płuc lub serca. Po integracji z aplikacją na tablecie stetoskop umożliwia wsparcie w rozpoznawaniu chorób płuc u dorosłych i dzieci za pomocą certyfikowanych medycznie algorytmów sztucznej inteligencji,
- USG Lumify - przenośne głowice USG, które lekarz podłącza bezpośrednio do tabletu i w dowolnym miejscu jest w stanie wykonać badanie. Lekarze używają go m.in. do ostrzykiwania stawów (u ortopedy). Dzięki posiadaniu tego urządzenia w wielu przypadkach możliwe jest wykonanie zabiegów bez dodatkowej wizyty USG,
- monitory w gabinetach z wizualizacjami modeli medycznych, za pomocą których lekarz może wytłumaczyć pacjentowi jego problem medyczny, a tym samym pozwolić pacjentowi na aktywne uczestnictwo w procesie diagnozy;
- otwarcie nowej pracowni rezonansu magnetycznego w ramach Tomma Diagnostyka Obrazowa we Wrocławiu;
- uruchomienie pracowni rezonansu magnetycznego w placówce Tomma Diagnostyka Obrazowa w Zabrze;
- uruchomienie nowej linii biznesowej – porady psychologiczne przez telefon;

- wdrożenie programu „Karta Dużej Rodziny” w 60 lokalizacjach własnych (kontynuacja programu trwającego od 2018 roku);
- dalszy rozwój narzędzia do umawiania oraz zakupu wizyt on-line poprzez bezpośrednie połączenie z kalendarzami współpracujących placówek medycznych;
- intensyfikacja wykorzystania portalu mojePZU - ponad 20% usług medycznych pacjenci PZU Zdrowie umawiają samodzielnie na portalu mojePZU;
- wdrożenie dostępu online do dokumentacji medycznej na portalu moje PZU dla pacjentów placówek własnych PZU Zdrowie;
- wdrożenie w ramach telefonicznej obsługi pacjenta voicebot IVA, który umawia i odwołuje wizyty lekarskie;
- otwarcie własnej jednostki telemedycznej – Centrum Telemedyczne PZU Zdrowie (kwiecień);
- uruchomienie zdalnych porad z psychologiem, w tym ogólnopolskie bezpłatne wsparcie dla kadry medycznej, dla pracowników PZU oraz pacjentów NFZ (marzec);
- rozpoczęcie świadczenia porad zdalnych przez placówki stacjonarne PZU Zdrowie w związku z pandemią COVID-19;
- rozpoczęcie sprzedaży pakietów medycznych kierowanych dla klientów FFS (Fee-for-service) (maj).

Zaangażowanie PZU Zdrowie w działania na rzecz ochrony zdrowia Polaków

W lipcu 2020 roku PZU Zdrowie zostało nagrodzone za działania na rzecz ochrony zdrowia Polaków, które podjęło w trakcie pandemii COVID-19 otrzymując nagrodę redakcji „Wprost” TUZY Biznesu. Ponadto w I półroczu 2020 roku PZU Zdrowie:

- zostało partnerem raportu o innowacjach w medycynie „Top Disruptors in Healthcare” autorstwa Polskiej Federacji Szpitali i Młodych Menedżerów Medycyny (styczeń);
- objęło patronat nad koncertem charytatywnym na rzecz Dziecięcego Centrum Transplantacji w Centrum Zdrowia Dziecka (styczeń);
- objęło patronat nad debatą „Ja Pacjent”, zorganizowaną przez Medyczną Rację Stanu w PAN z okazji Światowego Dnia Chorego (luty).

W związku z pandemią COVID-19 PZU Zdrowie zaangażowało się w inicjatywy poradnictwa zdrowotnego, z których skorzystało łącznie ok. 20 tys. osób:

- wsparcie Telefonicznej Informacji Pacjenta NFZ - infolinia dla wszystkich obywateli wspierana przez konsultantów, lekarzy oraz psychologów PZU Zdrowie, którzy nieodpłatnie udzielali porad dotyczących koronawirusa;

- uruchomienie infolinii psychologicznej - bezpłatne porady psychologiczne dla lekarzy, pielęgniarek, ratowników medycznych, laborantów walczących z koronawirusem;
- bezpłatne porady telemedyczne - każdy mógł bezpłatnie skonsultować się z lekarzem PZU Zdrowie, a także uzyskać fachowe informacje na temat koronawirusa, w ramach teleporady można było otrzymać elektroniczną receptę, skierowanie lub zwolnienie - teleporady zostały uruchomione 4 marca, tj. gdy potwierdzono pierwszy przypadek koronawirusa w Polsce.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które mogą mieć wpływ na działalność obszaru Zdrowie w II półroczu 2020 roku

- w perspektywie krótkoterminowej COVID-19 niesie ryzyko niższych przychodów, generowanych w placówkach ze strumieni FFS oraz NFZ AOS, czyli gdzie przychód jest uzależniony od wykonanej procedury medycznej. Poziom ryzyka jest uzależniony od stopnia ewentualnego nawrotu pandemii i jej wpływu na decyzje konsumentów na rynku usług medycznych;
- w perspektywie średnio i długoterminowej można się spodziewać zmian zwyczajów zakupowych konsumentów, które będą korzystne dla sektora usług medycznych. Konsumentom będą skłonni przeznaczyć więcej swoich środków na ochronę zdrowia i prewencję, kosztem innych usług i dóbr materialnych;
- zmiany dotychczasowego poziomu śmiertelności, diety i zachorowalności mogą przełożyć się negatywnie na wartość sprzedaży i pogorszenie szkodowości (np. abonamentów czy ubezpieczeń zdrowotnych);
- zmiany trendów i zachowań klientów w kierunku indywidualizacji oferty - nowe oczekiwania klientów mogą powodować konieczność zmian w procesach i systemach, co z kolei może wpłynąć na realizowany poziom wyników;
- presja płacowa ze strony lekarzy i pozostałego personelu zajmującego się pacjentami w placówkach medycznych, co wpływa bezpośrednio na wyniki realizowane w obszarze zdrowia;

- ewentualna modyfikacja zasad kontraktowania przez NFZ może spowodować istotne zmiany w osiągniętych wynikach w placówkach medycznych.

3.8 Fundusze emerytalne (PTE PZU)

Sytuacja na rynku

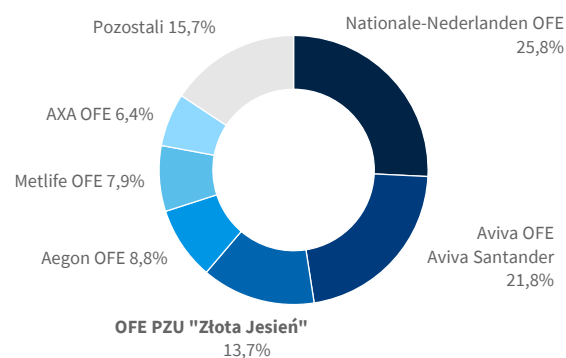
Na koniec czerwca 2020 roku aktywa netto otwartych funduszy emerytalnych ukształtowały się na poziomie blisko 132 mld zł i spadły o 14,9% w porównaniu do końca 2019 roku.

Działalność PTE PZU

Otwarty Fundusz Emerytalny PZU Złota Jesień, którym zarządza PTE PZU (PTE PZU) należy do największych uczestników rynku funduszy emerytalnych w Polsce. Na koniec czerwca 2020 roku OFE PZU był trzecim co do wielkości funduszem emerytalnym, zarówno pod względem liczby członków, jak i wartości aktywów netto:

- fundusz posiadał 2 350 tys. członków, tj. należało do niego 15,1% wszystkich uczestników otwartych funduszy emerytalnych;
- aktywa netto wynosiły ponad 18 mld zł, czyli stanowiły 13,7% ogólnej wartości aktywów działających w Polsce otwartych funduszy emerytalnych.

Otwarte Fundusze Emerytalne - udział w aktywach netto stan na 30.06.2020 roku (w %)



Źródło: KNF, Dane miesięczne o rynku OFE, Dane za czerwiec 2020 roku

Na koniec czerwca 2020 roku Dobrowolny Fundusz Emerytalny PZU prowadził 30,9 tys. rachunków IKZE, na których były zgromadzone aktywa o wartości ponad 259 mln zł.

W efekcie utrzymał on pozycję jednego z liderów w segmencie dobrowolnych funduszy emerytalnych.

Czynniki, w tym zagrożenia i ryzyka, które będą miały wpływ na działalność funduszy emerytalnych w II połowie 2020 roku

Główne wyzwania dla rynku funduszy emerytalnych w 2020 roku to:

- koniunktura na rynku kapitałowym, a w szczególności na GPW wynikająca z rozwoju COVID-19, wpływająca na wartość aktywów funduszy i wysokość opłat pobieranych przez PTE za zarządzanie;
- możliwości wynikające z realizacji założeń określonych w Planie Budowy Kapitału i Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, których przeprowadzenie będzie uzależnione od opracowania szczegółowych rozwiązań i wejścia w życie niezbędnych zmian legislacyjnych;
- aktywny udział w pracach nad przyjęciem rozwiązań zwiększających efektywność funkcjonowania III filaru i wpływających na zwiększenie jego atrakcyjności, jak również kształtowanie w świadomości społecznej potrzeb dotyczących dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę;
- przeniesienie środków z otwartych funduszy emerytalnych na indywidualne konta emerytalne.

13 lutego 2020 roku Sejm RP uchwalił ustawę o zmianie niektórych ustaw w związku z przeniesieniem środków z otwartych funduszy emerytalnych na indywidualne konta emerytalne.

Ustawa zakłada przebudowę modelu funkcjonowania OFE w taki sposób, że:

- Powszechne Towarzystwa Emerytalne (PTE) zarządzające OFE i DFE przekształcą się w Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych (TFI);
- OFE i DFE staną się Specjalistycznymi Funduszami Inwestycyjnymi Otwartymi (SFIO), które będą zarządzane przez TFI;
- członek OFE będzie miał prawo wyboru w zakresie środków zgromadzonych na jego rachunku w OFE:
 - domyślną opcją będzie przeniesienie środków z OFE na IKE z możliwością jego dalszego dobrowolnego zasilania. Przeniesienie środków z OFE do IKE będzie podlegało 15% opłacie od przekształcenia. Płatność opłaty zostanie rozłożona na 2 lata. Wyплаты emerytur z IKE będą

- zwolnione z podatku dochodowego PIT, a oszczędności zgromadzone w IKE będą podlegały dziedziczeniu,
- członkowie OFE mogą złożyć deklarację o przeniesieniu aktywów z OFE do Funduszu Rezerwy Demograficznej (FRD) w ZUS i dopisaniu wartości przeniesionych środków do kapitału zgromadzonego na koncie w FUS. Przy wyborze tej opcji nie będzie pobierana opłata od przekształcenia. Środki zgromadzone w ZUS nie będą podlegały dziedziczeniu a przyszłe wypłaty emerytur będą opodatkowane podatkiem dochodowym PIT według skali podatkowej,
- w ramach SFIO parasolowego powstałego z przekształcenia OFE wydzielony zostanie subfundusz przedemerytalny, do którego będą trafiały środki uczestników funduszu zbliżających się do wieku emerytalnego,
- polityka inwestycyjna funduszu przedemerytalnego ma być dostosowana do wieku ubezpieczonych, a co za tym idzie ryzyko inwestycyjne funduszu będzie znacząco ograniczone ustawowymi limitami inwestycyjnymi,
- wynagrodzenie dla TFI za zarządzanie środkami pochodzącymi z przekształconych OFE na IKE wraz z innymi opłatami i kosztami będzie ściśle limitowane.

Podstawą funkcjonowania przekształconych OFE będzie znolizowana ustawa o indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego oraz indywidualnych kontach emerytalnych i ustawa o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi. Projekt przewiduje zmiany w kilkudziesięciu ustawach bezpośrednio związanych z funkcjonowaniem OFE i systemem ubezpieczeń społecznych.

Projekt nie przewiduje okresu na dostosowanie działalności PTE przekształconego w TFI do przepisów. PTE od dnia przekształcenia w TFI będzie obowiązane do stosowania przepisów ustawy o funduszach inwestycyjnych oraz przepisów wykonawczych do tej ustawy a także przepisów prawa wspólnotowego odnoszących się do instytucji zbiorowego inwestowania i zarządzających instytucjami zbiorowego inwestowania, w szczególności rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 231/2013 z 19 grudnia 2012 roku uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/61/UE w odniesieniu do zwolnień, ogólnych warunków dotyczących prowadzenia działalności, depozytariuszy, dźwigni finansowej, przejrzystości i nadzoru.

3.9 Pozostałe obszary działalności

PZU Pomoc

PZU Pomoc realizuje usługi pomocnicze na rzecz spółek Grupy PZU, w tym:

- zarządzanie siecią naprawczą PZU – na koniec I półrocza 2020 roku spółka współpracowała z 902 warsztatami;
- organizuje usługi assistance komunikacyjnego dla LINK4;
- prowadzi aukcje i sprzedaż pozostałości w szkodach;
- wspiera procesy likwidacji technicznej szkód komunikacyjnych;
- prowadzi obsługę produktów asystenckich dla PZU i PZU Życie (m.in. porady prawne, organizację usług asystenckich itp.);
- zarządza programem lojalnościowym Klub PZU Pomoc w Życiu – na koniec I półrocza 2020 roku ponad 2 mln klubowiczów mogło korzystać ze zniżek na ubezpieczenia oraz produkty firm współpracujących (programy rabatowe u partnerów).

PZU CO

PZU CO jest spółką pomocniczą dla spółek Grupy PZU, powołaną w celu prowadzenia usług: poligraficznych, informatycznych, Data Center, Contact Center, pomocniczych związanych z ubezpieczeniami i funduszami emerytalno-rentowymi, stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów ubezpieczenia, umów finansowych i inwestycyjnych, umów assistance oraz usług kadrowo-płacowych.

PZU LAB

PZU LAB to spółka zajmująca się doradztwem oraz pomocą we wdrażaniu wszelkich rozwiązań poprawiających bezpieczeństwo strategicznych klientów korporacyjnych PZU oraz TUW PZUW.

Spółka współpracuje z wieloma ośrodkami akademickimi oraz doświadczonymi ekspertami (krajowymi oraz zagranicznymi). Stale poszukuje coraz to nowszych i skuteczniejszych rozwiązań technologicznych pozwalających ograniczyć te ryzyka, które w szczególności mają wpływ na działalność ubezpieczeniową.

Zespół PZU LAB wypracował metody współpracy z obecnymi i potencjalnymi klientami. Najpierw inżynierowie identyfikują krytyczne miejsca instalacji, symulują zdarzenia krytyczne takie jak pożary, zalania czy wybuchy i określają ich konsekwencje. Następnie omawiane są możliwe scenariusze

zdarzeń oraz sposoby ich minimalizowania. Inżynierowie PZU LAB wdrażają u klientów innowacyjne rozwiązania technologiczne, których celem jest poprawa bezpieczeństwa. Takie podejście oznacza ewolucję w relacjach z klientami. PZU przestaje być tylko sprzedawcą ubezpieczeń a staje się doradcą w zarządzaniu ryzykiem.

Tower Inwestycje

Przedmiotem działalności spółki jest lokowanie wolnych środków finansowych w obrębie:

- działalności deweloperskiej w zakresie budowy nieruchomości komercyjnych;
- działalności inwestycyjnej.

Aktualnie spółka prowadzi prace związane z inwestycją biurowo-usługową zlokalizowaną w prestiżowej lokalizacji we Wrocławiu, przy ulicy Oławskiej 35 (Plac Dominikański), w miejscu zajmowanym przez kilkadziesiąt ostatnich lat przez biurowiec należący do PZU. Inwestycja przeznaczona jest częściowo na potrzeby Grupy PZU, a częściowo na wynajem.

PZU Finanse

PZU Finanse Sp. z o.o. jest spółką usługową, powołaną w celu prowadzenia ksiąg rachunkowych dla spółek zależnych z Grupy PZU (z wyłączeniem PZU i PZU Życie).

Ogrodowa-Inwestycje

Ogrodowa-Inwestycje Sp. z o.o. (Ogrodowa-Inwestycje) jest właścicielem biurowca City-Gate (Ogrodowa 58, Warszawa) i wynajmuje powierzchnie biurowe klientom zewnętrznym oraz spółkom z Grupy PZU.

PZU Cash SA

Przedmiotem działalności PZU Cash SA jest pośrednictwo przy udzielaniu pożyczek gotówkowych w formie benefitu pracowniczego. Pośrednictwo odbywa się za pomocą platformy pożyczkowej Cash, natomiast oferta przedstawiana jest przez Alior Bank. Portal Cash to innowacyjne na polskim rynku rozwiązanie, które pozwala skorzystać pracownikom z pożyczek online. Oferta pożyczki skierowana jest do pracowników zakładów pracy, które rozpoczęły współpracę z Cash.

PZU Corporate Member Limited

28 września 2017 roku PZU nabył udziały spółki PZU Corporate Member Limited uprawniające do 100% głosów na zgromadzeniu wspólników.

Spółka ta jest członkiem rynku Lloyds (member of Lloyd's) w ramach którego działa blisko 100 syndykatów, zrzeszających firmy ubezpieczeniowe, brokerów i agentów.

Spółka PZU Corporate Member jest obsługiwana przez agencję Argenta Holdings Limited. Agencja ta zajmuje się bieżącą działalnością syndykatów, inwestuje ich środki finansowe oraz zatrudnia underwriterów.

Grupa Armatura

Grupa PZU jest zaangażowana kapitałowo w spółkę Armatura Kraków SA (Armatura Kraków) od października 1999 roku. Obecnie właścicielem 100% akcji Armatury Kraków jest fundusz inwestycyjny PZU FIZ AN BIS 2.

Grupa Armatura prowadzi swoją działalność poza obszarem usług finansowych i ubezpieczeniowych. Jest wiodącym producentem w branży sanitarnej i grzewczej w Polsce. Spółki tworzące Grupę Armatura specjalizują się w produkcji baterii łazienkowych i kuchennych, aluminiowych grzejników centralnego ogrzewania, szerokiej gamy zaworów oraz ceramiki sanitarnej.



4. PZU 2020 - więcej niż ubezpieczenia

Naszą główną wartością, zdefiniowaną w strategii - „Nowe PZU”, staje się relacja z klientem i wiedza o nim, a naszym głównym produktem – umiejętność odpowiadania na jego potrzeby budowania stabilnej przyszłości.

W rozdziale:

1. Strategia #nowePZU 2017-2020
2. Operacjonalizacja strategii
3. Realizacja kluczowych projektów oraz inicjatyw w I połowie 2020 roku
4. Wykonanie strategii po I połowie 2020 roku

4.1 Strategia #nowePZU 2017-2020

Grupa PZU cieszy się zaufaniem ponad 22 mln klientów w 5 krajach w Europie.

Oferta Grupy PZU jest najszerszą i najbardziej kompleksową ofertą ubezpieczeniowo-finansową na rynku polskim. Obejmuje szeroką gamę ubezpieczeń, produktów inwestycyjnych i emerytalnych skierowanych do wszystkich segmentów klientów. Spółki Grupy są aktywne w obszarze ochrony zdrowia, bankowości i dodatkowo, w ramach partnerstw strategicznych, świadczą usługi assistance dla klientów indywidualnych oraz przedsiębiorstw.

Opublikowana 9 stycznia 2018 roku Strategia Grupy PZU „Nowe PZU - więcej niż ubezpieczenia” stawia klienta w centrum uwagi. Zdefiniowana misja – pomagamy klientom dbać o ich przyszłość – oznacza, że nadrzędną wartością w Grupie staje się relacja z klientem i wiedza o nim, a głównym produktem – umiejętność odpowiadania na potrzeby budowania stabilnej przyszłości.

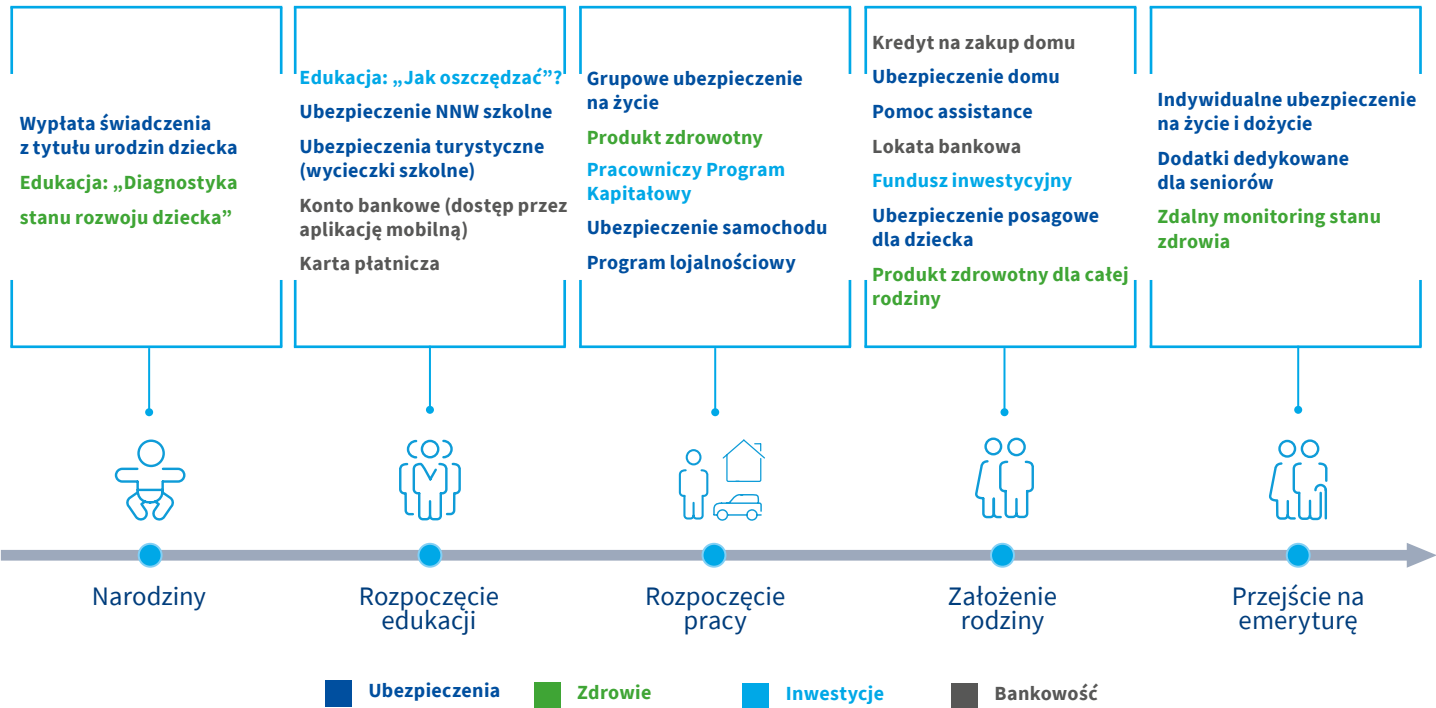
Przyjęta strategia określiła sposób zintegrowania poszczególnych obszarów Grupy PZU wokół klienta, tak aby zapewnić maksymalizację jego wygody i satysfakcji. Szczególny nacisk położony został na analizę posiadanych

przez Grupę PZU informacji, w celu ich lepszego zrozumienia i wykorzystania.

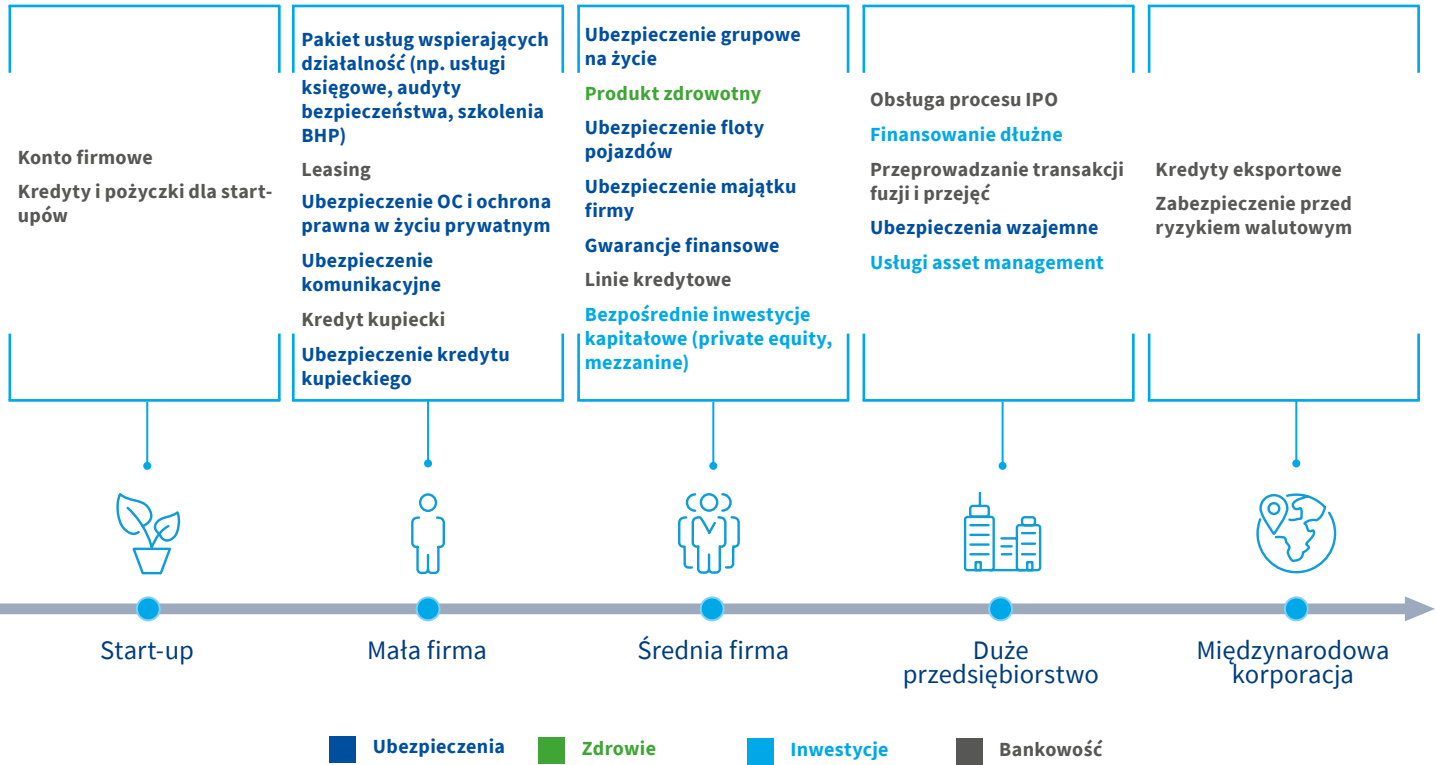
Celem stworzenia właściwego środowiska biznesowego dla realizacji przyjętych założeń, obszar interakcji z klientem został zdefiniowany na nowo. Wiązało się to ze zmianą filozofii funkcjonowania całej Grupy. W tym celu poszczególne jednostki biznesowe zostały umiejscowione w jednym zintegrowanym systemie, dedykowanym do pełnowymiarowej obsługi klienta na każdym etapie współpracy. Sama interakcja z klientem została ukierunkowana na długoterminowe partnerstwo oparte na zaufaniu i zrozumieniu, gdzie istotnym nośnikiem wartości jest jakość rozwiązań dedykowanych klientowi.

PZU odróżnia się od klasycznego modelu, w którym klient jedyny kontakt z ubezpieczycielem po zakupie polisy ma dopiero po zaistnieniu szkody. PZU efektywnie pomaga w rozwiązywaniu problemów swoich klientów w wielu obszarach i na każdym etapie życia. Filozofia myślenia PZU o kliencie stanowi odejście od klasycznego modelu relacji klientów z ubezpieczycielem, opartej tylko na sprzedaży i obsłudze posprzedażowej. Celem PZU jest nawiązywanie i utrzymywanie relacji, poprzez dostarczanie produktów dobrze dopasowanych do klienta w odpowiednim dla niego miejscu i czasie, przy jednoczesnym zapewnieniu aby cechy produktu (w tym cena) były adekwatne do potrzeb klienta.

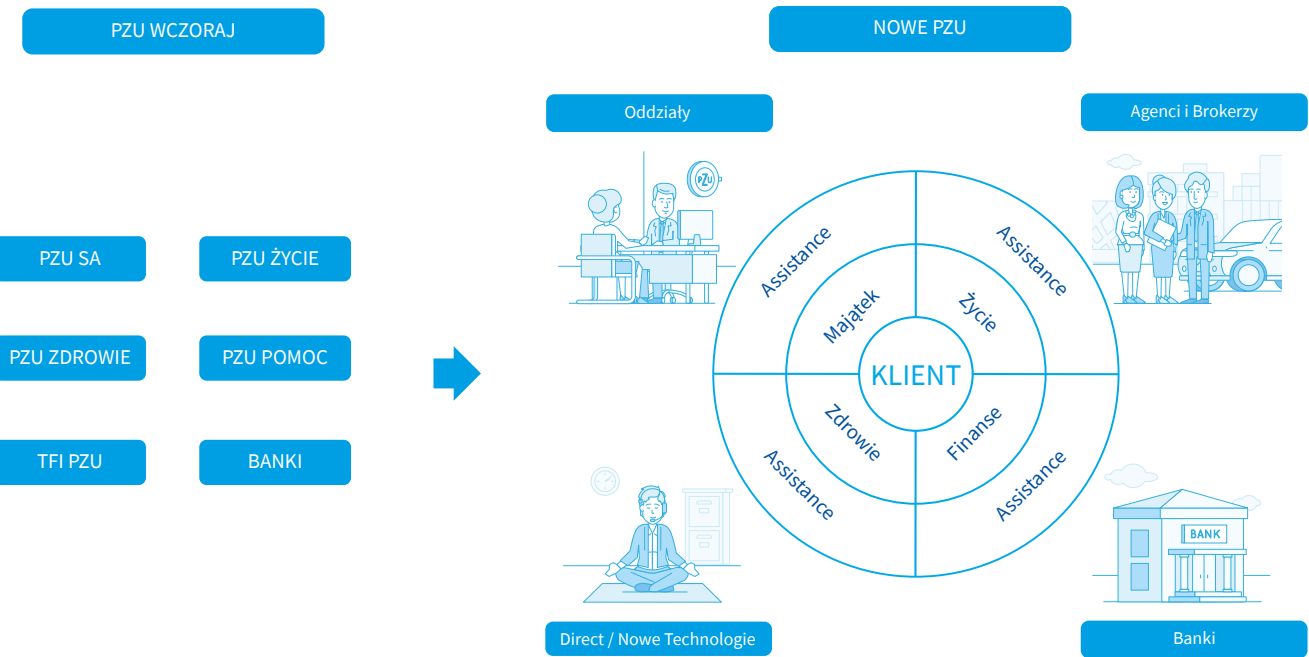
Jesteśmy długoterminowym partnerem dla naszych klientów.



Pomagamy firmom w ich rozwoju oferując gamę produktów wspierających wzrost.



#nowePZU



To podejście zdefiniowało filozofię działania w ramach nowego modelu działalności Grupy PZU.

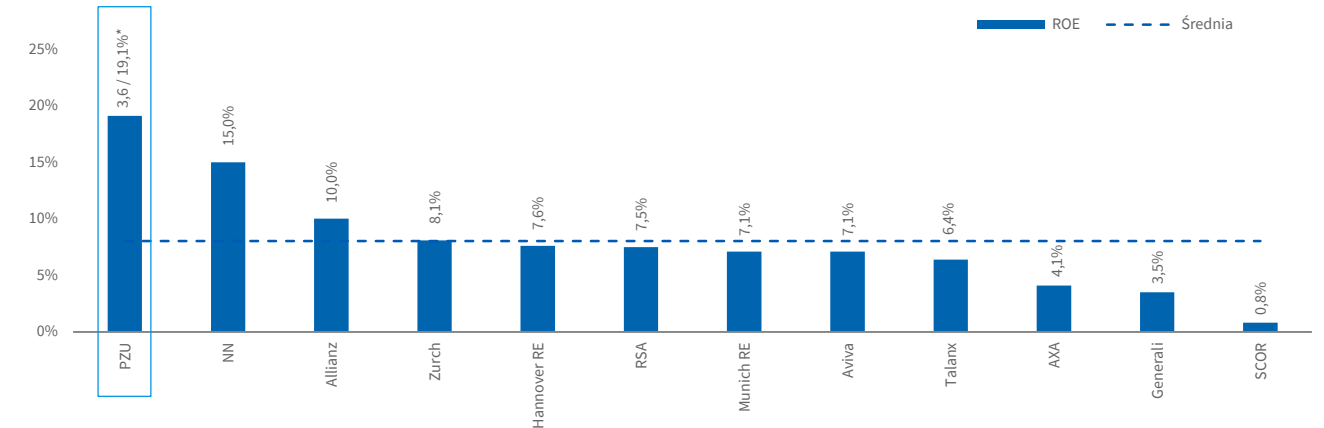
Nowy model łączy wszystkie aktywności Grupy PZU i integruje je wokół klienta: ubezpieczenia na życie, majątkowe, zdrowotne, inwestycje, emerytury, ochronę zdrowia, bankowość i usługi assistance. To determinuje stopniową zmianę modelu ubezpieczyciela (zajmującego się głównie wyceną i transferem ryzyka) na model firmy usługowo-doradczej (działającej w oparciu o technologiczny know-how). Osiągnięcie wysokiego stopnia jakości i liczby interakcji z klientem wymagało stworzenia nowego modelu, takiego, w którym rdzeniem jest wiedza o kliencie i umiejętność budowania długoterminowych relacji. Transformacja w kierunku spółki usługowo-doradczej pozwala skutecznie zadbać o przyszłość klientów i kompleksowo zaspokoić

ich potrzeby, w zakresie ochrony życia, zdrowia, majątku, oszczędności i finansów.

Siłą strategii #nowePZU jest wsparcie technologiczne w szeroko pojętym zakresie innowacji, obejmujące niemalże wszystkie obszary funkcjonowania Grupy. Lepsze wykorzystanie posiadanych zbiorów Big Data, cyfryzacja procesów, wykorzystanie sztucznej inteligencji oraz nowych technologii związanych z rozwojem fintechów i insurtechów pozwala na nowe metody oceny ryzyka, uproszczenie procesów, również tych dotyczących bezpośrednio klientów. Beneficjentem zmian są takie obszary jak sprzedaż, obsługa szkód, diagnostyka medyczna.

Realizacja strategii przełoży się również na wyższą rentowność kapitału własnego (ROE), znacznie powyżej średniej dla spółek ubezpieczeniowych w Europie.

ROE PZU na tle europejskich ubezpieczycieli (I półrocze 2020 roku)



* Z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku
Źródło: raporty spółek

Strategia innowacyjności



WYKORZYSTANIE BIG DATA

- > Zaawansowane metody **pricingu**
- > Skuteczniejsze wykrywanie **przestępstw ubezpieczeniowych**
- > Wsparcie inicjatyw **cross-sellingowych**
- > Wzrost poziomu **lojalności klientów**
- > Lepsze zarządzanie biznesem i **predykcja**



DIGITALIZACJA

- > Implementacja **nowych technologii**
- > **Automatyzacja** procesów
- > Wdrożenie **self-service**
- > Rozwój **kanałów dystrybucji**
- > Uproszczony **proces sprzedaży**



NOWE INTERAKCJE Z KLIENTEM

- > Wdrożenie usług **dopasowanych do potrzeb klientów**
- > Dotarcie do **nowych segmentów** rynku

Źródło: dane PZU

Udział poszczególnych linii biznesowych we wzroście ROE



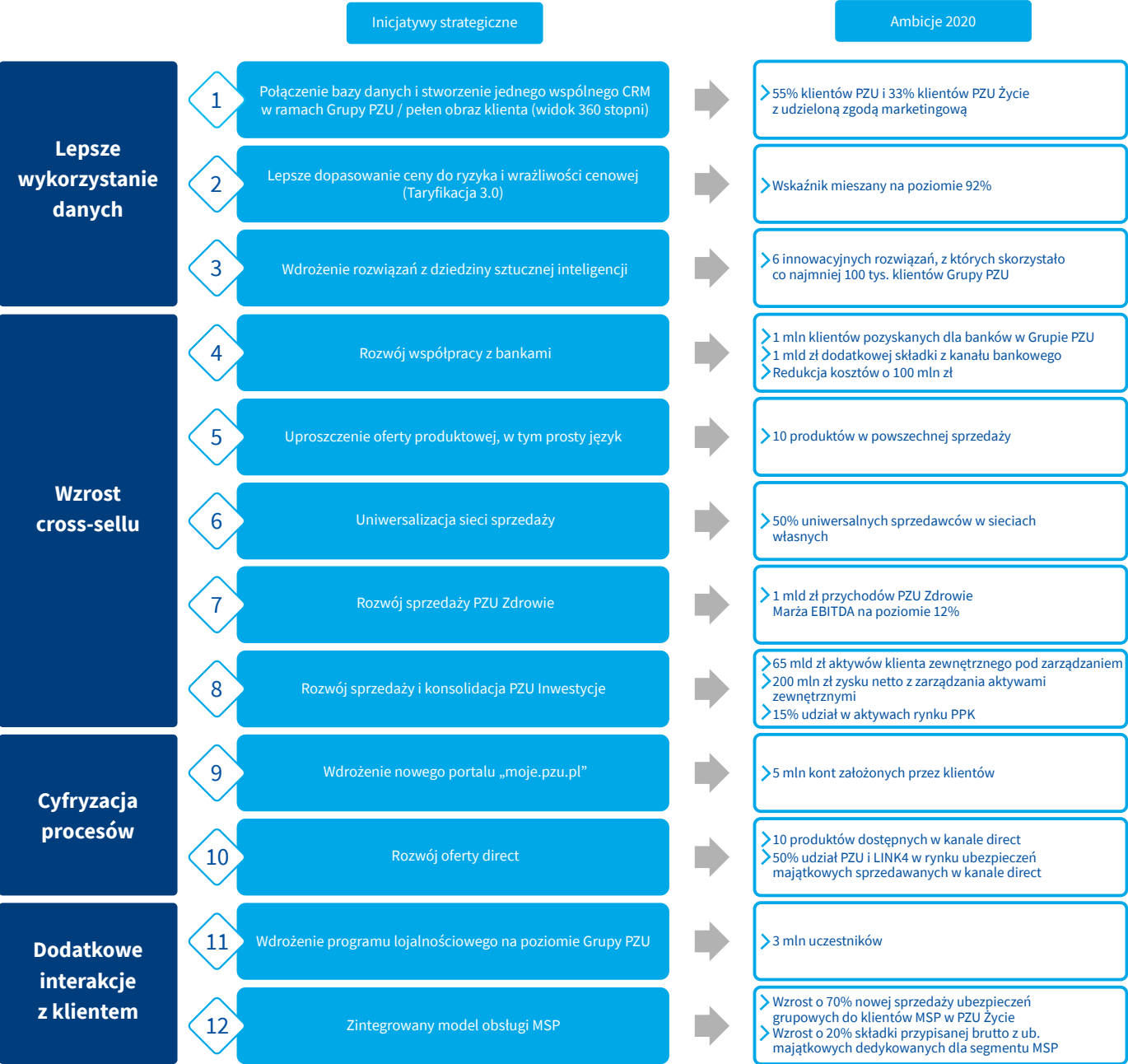
¹ Z uwzględnieniem działalności lokacyjnej na portfelu własnym oraz pomniejszone o ubezpieczenia zdrowotne prezentowane w ramach PZU Zdrowie

² Dot. zarządzania aktywami klienta zewnętrznego (z uwzględnieniem wszystkich podmiotów Grupy PZU)

4.2 Operacjonalizacja strategii

Drogę dojścia do osiągnięcia strategicznych celów określa 12 inicjatyw w 4 obszarach – analiza danych, cross-sell, cyfryzacja procesów, interakcje z klientem.

Inicjatywy strategiczne #nowePZU 2020



4.3 Realizacja kluczowych projektów oraz inicjatyw w I połowie 2020 roku

Kluczowe projekty realizowane w I półroczu 2020 roku dotyczyły obszarów: cyfryzacji oraz dodatkowych interakcji z klientem. Było to podyktowane m.in. sytuacją związaną z wybuchem i rozwojem pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 w Polsce. Priorytetem PZU stały się działania mające na celu zwiększenie odporności prowadzonego biznesu oraz zadbanie o zdrowie, życie, majątek i przyszłość klientów. Był to silny impuls do jeszcze bardziej intensywnych prac w kierunku transformacji technologicznej.

Maksymalne wykorzystanie kanałów zdalnych w procesach sprzedażowych, obsługowych (likwidacja szkód) oraz dostępu do usług telemedycznych miało na celu ograniczenie fizycznych kontaktów z klientem. Portal mojePZU, gabinet telemedyczny czy opaska życia to najnowocześniejsze technologiczne rozwiązania, które pomagały w walce z koronawirusem i z rozprzestrzenianiem się choroby COVID-19.

Wszystkie usługi w jednym miejscu

W I półroczu 2020 roku w ramach projektu mojePZU wdrożono „PZU Zdalnie” – rozwiązanie dla klientów, szczególnie ważne w okresie pandemii. Nowe funkcjonalności pojawiły się w zakresie szkód i świadczeń, gdzie użytkownik może sprawdzić szkodę zgłoszoną z OC sprawcy i ma możliwość podania numeru rachunku bankowego do wypłaty odszkodowania/świadczenia. Kolejną nowością było uruchomienie usługi mojeID, dzięki której klienci mogą potwierdzić swoją tożsamość, rejestrując się na platformie mojePZU i zyskując szybki i łatwy dostęp m.in. do swojej dokumentacji medycznej w PZU Zdrowie.

W czerwcu 2020 roku liczba kont użytkowników portalu mojePZU przekroczyła 1 mln.

mojePZU - Twoje internetowe konto w PZU

mojePZU pozwala na zgłoszenie szkody i sprawdzenie statusu, umówienie wizyty lekarskiej dla siebie i najbliższych, pobranie e-skierowania na badania czy e-recepty, wgląd do swojej dokumentacji medycznej, zakup produktów ubezpieczeniowych oraz inwestowanie oszczędności. Platforma umożliwia również korzystanie z atrakcyjnych promocji w ramach Klubu PZU Pomocni.

Uruchomienie portalu moje.pzu.pl to nie tylko efekt rozwoju digitalizacji i mobilności w PZU, ale również sposób na radykalną zmianę interakcji z klientami. Nowoczesny self-service skupia w jednym miejscu informacje o produktach i usługach Grupy PZU oraz pomaga – bez konieczności wizyty w oddziale czy telefonowania na infolinię – załatwić wiele spraw. Jest dostępny z każdego miejsca i o każdej porze w wersji komputerowej oraz aplikacji mobilnej mojePZU mobile. MojePZU to najbardziej rozbudowana platforma na rynku ubezpieczeniowym i finansowo-zdrowotnym. Jest stale uzupełniana o nowe funkcjonalności.



Szybko i wygodnie – zdalne zgłaszanie urazów i błyskawiczna wypłata świadczeń

PZU, jako pierwszy ubezpieczyciel w Polsce uruchomił mechanizm proponujący klientowi kwotę dla świadczeń życiowych oraz w szkodach osobowych na etapie przyjęcia zgłoszenia. Klient może samodzielnie skorzystać z wirtualnej makiety przedstawiającej sylwetkę człowieka i oznaczyć na niej doznane urazy. Informację o wysokości proponowanego świadczenia dostanie od razu, bez wychodzenia z domu. Po zaakceptowaniu zaproponowanego przez PZU świadczenia, pieniądze trafią na konto klienta już tego samego dnia. Warunek jest jeden – przesłana dokumentacja musi potwierdzić informacje przekazane przez klienta w zgłoszeniu.

W ramach wdrożonych rozwiązań samoobsługowych dostępne jest również nowe narzędzie dotyczące obsługi spraw z tytułu zgonów i urodzeń. Klient już podczas rejestracji zgłoszenia dostaje informację o należnej kwocie świadczenia. Maksymalnie zostało uproszczone przesyłanie wymaganych dokumentów. Uruchamiając opcję „Link dokumentacja”, klient dostanie wiadomość zawierającą link, za pomocą którego może samodzielnie, z zachowaniem wszystkich zasad bezpieczeństwa, przestać dokumenty.

Zgłoszenie sprawy dostępne jest w wielu kanałach m.in. poprzez stronę internetową zgłoszenie.pzu.pl, a także aplikację mobilną mojePZU.

W I półroczu 2020 roku kontynuowane były prace również w pozostałych obszarach strategii PZU.

W kolejną fazę rozwoju wszedł Projekt PZU GO będący jednym z kluczowych rozwiązań w zakresie lepszego wykorzystania danych. Od maja 2020 roku PZU GO można nabyć poprzez

call center, a od połowy czerwca jest dostępne we wszystkich oddziałach PZU i u blisko 1600 agentów wyłącznych na terenie całej Polski. Wcześniej urządzenie było w ofercie tylko w wybranych lokalizacjach w województwie mazowieckim, śląskim, podlaskim i wielkopolskim. Do połowy 2021 roku PZU planuje sprzedać 100 tys. urządzeń PZU GO.



PZU GO - prosta droga do bezpieczeństwa

PZU GO to nowoczesne rozwiązanie, które czuwa nad kierowcą w czasie jazdy samochodem. Niewielkie urządzenie, które przyklejone jest do przedniej szyby auta, komunikuje się z aplikacją w telefonie kierowcy i wykrywa niebezpieczne sytuacje.

Jak działa PZU GO?

W razie wypadku PZU GO błyskawicznie przekazuje do Centrum Alarmowego PZU informację o zdarzeniu. Wraz z informacją o wypadku, PZU GO przesyła również dokładne dane o jego lokalizacji. PZU niezwłocznie kontaktuje się z kierowcą i sprawdza, czy potrzebuje on pomocy. Jeśli kierowca nie odbiera telefonu, PZU zawiadomi służby ratunkowe i przekaże ostatnią lokalizację, którą podał GPS.

Dlaczego warto?

- ochrona ubezpieczeniowa - klient otrzymuje PZU GO kupując ubezpieczenie PZU Pomoc w Drodze z wariantem PZU GO;
- pomoc w razie wypadku lub kolizji - jeśli kierowca będzie mieć wypadek na drodze, PZU GO automatycznie to wykryje i wezwie pomoc, a w razie potrzeby służby ratunkowe;
- wsparcie w innych niebezpiecznych sytuacjach - jeśli np. kierowca zasłabnie w podróży lub zepsuje mu się samochód, wystarczy, że naciśnie przycisk SOS w aplikacji, a PZU wezwie pomoc;
- poprawa stylu jazdy - po wyrażeniu zgody kierowca otrzyma informacje o swoim stylu jazdy, dzięki temu może zwiększyć bezpieczeństwo i ekonomię prowadzenia samochodu.

Jedną z kluczowych inicjatyw wspierających wzrost cross-sell, nad którą trwały prace w I półroczu 2020 roku był projekt Cash. W czerwcu, po kilku miesiącach pilotażu w spółkach Grupy PZU, portal został udostępniony zakładom pracy na rynku. Jako pierwszą współpracę z Cash rozpoczęła spółka z Grupy PKP – PKP TELKOL sp. o.o.



Opaska życia w walce z COVID-19

Opaska życia jest innowacyjnym rozwiązaniem, które PZU stworzył dzięki współpracy z polskim start-upem medycznym SIDLY w październiku 2019 roku. To zakładane na rękę jak zegarek, elektroniczne urządzenie, które dokonuje pomiarów pulsu i temperatury ciała pacjenta, a także saturacji, czyli nasycenia krwi tlenem. Analizuje wyniki i natychmiast - sygnałem dźwiękowym i komunikatem na ekranie komputera - alarmuje personel medyczny, gdy parametry życiowe chorego spadną do krytycznych poziomów.

Początkowo opaski przechodziły testy na szpitalnych izbach przyjęć. Gdy wybuchła pandemia, prawie tysiąc takich urządzeń przystosowanych do potrzeb opieki nad zakażonymi koronawirusem trafiło do szpitali zakaźnych m.in. w Elblągu, Grudziądzu, Tychach, Ostródzie i Kędzierzynie-Koźlu.

Cash - nowa linia biznesowa i przykład wykorzystania synergii w ramach Grupy PZU

Portal Cash to innowacyjna platforma pożyczkowa stworzona przez PZU i Alior Bank. Dzięki niej pracownicy mają szybki dostęp do tanich i bezpiecznych pożyczek, które automatycznie spłacają z pensji. Pożyczkę można uzyskać online, a formalności są ograniczone do minimum.



Za pośrednictwem internetowego portalu Cash zatrudnieni na umowę o pracę pracownicy, mogą w łatwy i szybki sposób uzyskać niskooprocentowane pożyczki na dowolny cel. Maksymalna kwota pożyczki to 50 tys. zł. Może być ona przyznana na okres od 3 do 36 miesięcy. Pożyczki oferowane przez Alior Bank na portalu Cash wyróżnia także niski koszt – mniej niż 5 zł miesięcznie za każdy pożyczony 1 000 zł, jeśli spłata następuje w 18 lub więcej ratach.

Proces jest w pełni zdalny – od wypełnienia wniosku online, aż do podpisania umowy poprzez wiadomość SMS. Z pożyczki można skorzystać z domu, co jest wygodne z perspektywy użytkownika. Pracownik otrzymuje pieniądze następnego dnia roboczego po podpisaniu umowy. Raty są automatycznie potrącane z wynagrodzenia, nie trzeba więc pamiętać o terminie ich spłaty.

Portal Cash daje korzyści zarówno pracownikom, którzy mogą uzyskać dodatkowe pieniądze z bezpiecznego źródła, jak i pracodawcom, dla których to możliwość oferowania dodatkowych benefitów zatrudnionym. Pracodawcy otrzymują również wszechstronne wsparcie przy uruchamianiu i obsłudze platformy. Obejmuje ono szkolenia dla działów płac, materiały informacyjne dla pracowników i kompleksowy bieżący serwis.

4.4 Wykonanie strategii w I połowie 2020 roku

		ROE ¹									
		06.2020	2020								
		3,6% / 19,1% ¹	>22%								
WIELKOŚĆ BIZNESU	UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE	UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE		INWESTYCJE		ZDROWIE		BANKOWOŚĆ			
	Udział rynkowy Grupy PZU ^{2,3}	Liczba klientów PZU Życie (mln) ¹⁰		Aktywa klientów zewnętrznych pod zarządzaniem (mld zł)		Przychody (mln zł) ⁸		Aktywa (mld zł)			
	03.2020	2020	06.2020	2020	06.2020	2020	06.2020	2020	06.2020	2020	
	33,3%	38,0%	10,4	11,0	27,4/45,6 ¹¹	65	920	1 000	313	>300	
	Wskaźnik mieszany ³	Marża operacyjna w ub. Grupowych i IK		Wynik netto z zarządzania aktywami zewnętrznymi (mln zł) ⁷		Marża EBITDA ⁹		Wynik finansowy netto przypisany Grupie PZU (mln zł) ¹²			
	06.2020	2020	06.2020	2020	06.2020	2020	06.2020	2020	06.2020	2020	
	87,1%	92,0%	26,1%	>20%	92/210 ¹¹	200	12,5%	12,0%	279 ¹³	>900	
RENTOWNOŚĆ BIZNESU	Wskaźnik kosztów administracyjnych ⁵	Nadwyżka stopy rentowności na portfelu własnym powyżej RFR									
	06.2020	2020	06.2020	2020							
	7,1%	6,5%	3,2 p.p.	2,0 p.p.							
			Wskaźnik wypłacalności Wypłacalność II		Liczba produktów na klienta						
			06.2020 ⁴	2020 ⁶	06.2020	2020					
		258% ⁴	>200%	1,6	2,0					CELE GRUPOWE	

¹ ROE przypisane jednostce dominującej raportowane / z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku
² Działalność bezpośrednia
³ PZU łącznie z TUW PZUW oraz LINK4
⁴ dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta
⁵ Koszty administracyjne PZU i PZU Życie
⁶ Środki własne po pomniejszeniu o przewidywane dywidendy i podatki od aktywów
⁷ Wynik netto PZU Inwestycje na poziomie skonsolidowanym

⁸ Urocznione przychody placówek własnych i oddziałów uwzględniające przychody od PZU Zdrowie i Grupy PZU
⁹ Bez kosztów jednorazowych; rentowność liczona od sumy przychodów placówek i składki zarobionej
¹⁰ Z uwzględnieniem klientów pozyskanych dzięki współpracy z bankami
¹¹ Z uwzględnieniem aktywów w zarządzaniu przez TFI banków Grupy PZU
¹² Z wyłączeniem odpisu wartości firmy Banku Pekao i Alior Banku oraz wartości niematerialnych zidentyfikowanych podczas nabycia Alior Banku
¹³ Dane koroczno za 12 miesięcy



5.

Wyniki finansowe

Wyniki finansowe Grupy PZU za I półrocze 2020 roku obciążone były negatywnymi efektami pandemii COVID-19, w szczególności na działalności bankowej. Z wyłączeniem działalności bankowej wynik przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej wzrósł o 31,1% rok do roku. Składka przypisana brutto osiągnęła poziom 98,7% salda z analogicznego okresu roku ubiegłego.

W rozdziale:

1. Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy
2. Dochody Grupy PZU
3. Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU
4. Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU
5. Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik
6. Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU
7. Udział segmentów branżowych w tworzeniu wyniku skonsolidowanego

5.1 Główne czynniki mające wpływ na osiągnięty skonsolidowany wynik finansowy

W I półroczu 2020 roku zysk netto przypadający na akcjonariuszy jednostki dominującej Grupy PZU wyniósł 301 mln zł wobec 1 481 mln zł w I półroczu 2019 roku (spadek o 79,7%). Zysk netto osiągnął poziom 304 mln zł i był niższy o 1 894 mln zł od wyniku z I półrocza 2019 roku, a wynik brutto ukształtował się na poziomie 1 055 mln zł wobec 3 100 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku. Z wyłączeniem zdarzeń jednorazowych¹ wynik netto spadł o 21,0% względem ubiegłego roku.

Zysk z działalności operacyjnej w I półroczu 2020 roku wyniósł 1 056 mln zł i był niższy o 66,0% w stosunku do wyniku za I półrocze 2019 roku. Zysk z działalności operacyjnej kształtowany był w szczególności przez:

- wzrost rentowności w ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych jako wypadkowa spadku szkodowości części ryzyk w grupowym portfelu ochronnym oraz wyższych kosztów działalności;
- wzrost rentowności w segmencie ubezpieczeń masowych – efekt niższej szkodowości zarówno ubezpieczeń komunikacyjnych (wpływ niższej częstości szkód) jak i pozakomunikacyjnych;
- niższy wynik na ubezpieczeniach w segmencie klienta korporacyjnego, będący wypadkową wzrostu wskaźnika szkodowości portfela ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej (głównie ubezpieczenia podmiotów medycznych) oraz poprawy wyniku ubezpieczeń komunikacyjnych, głównie Auto Casco;
- wynik na ubezpieczeniach indywidualnych na porównywalnym poziomie do analogicznego okresu 2019 roku przy rosnącym portfelu ubezpieczeń (głównie ubezpieczeń bankowych);
- niższy wynik na notowanych instrumentach kapitałowych, w szczególności ze względu na gorszą koniunkturę na rynku kapitałowym na skutek pandemii COVID-19;
- wysoką składkę przypisaną brutto na poziomie 11 691 mln zł, w tym rosnący poziom sprzedaży w segmentach ubezpieczeń na życie w produktach unit-linked oferowanych we współpracy z bankami oraz rozwój

¹ Zdarzenia jednorazowe obejmują: odpis z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) oraz Banku Pekao (555 mln zł), odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł (po uwzględnieniu wpływu odroczonego podatku dochodowego i udziału mniejszości, wpływ na wynik netto przypisany dla akcjonariuszy jednostki dominującej wyniósł 42 mln zł), efekt konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P.

portfela grupowych produktów zdrowotnych. Te czynniki zostały skompensowane niższą składką z ubezpieczeń komunikacyjnych w obu segmentach ubezpieczeń majątkowych - efekt przedłużającej się pandemii COVID-19;

- niższe wyniki związane z działalnością bankową, w tym jednorazowy efekt odpisu z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) oraz Banku Pekao (555 mln zł), odpis aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł oraz wyższe koszty ryzyka w związku z zawiązaniem dodatkowych rezerw kredytowych w efekcie pandemii COVID-19.

W ramach poszczególnych pozycji wyniku operacyjnego Grupa PZU odnotowała:

- składkę przypisaną brutto w wysokości 11 691 mln zł, tj. 98,7% poziomu z I pierwszego półrocza ubiegłego roku. Spadek poziomu sprzedaży dotyczył głównie ubezpieczeń komunikacyjnych zarówno w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych i masowych w efekcie niższej liczby ubezpieczeń przy jednoczesnym spadku średniej ceny. Spadki zostały częściowo skompensowane wyższą składką w segmentach ubezpieczeń na życie w produktach unit-linked oferowanych we współpracy z bankami oraz rozwojem portfela grupowych produktów zdrowotnych. Dodatkowo odnotowano wzrost przypisu w ubezpieczeniach NNW i pozostałych w segmencie ubezpieczeń masowych, głównie w wyniku rozwoju sprzedaży ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami Grupy oraz objęcia ochroną ubezpieczeniową lekarzy i personelu na wypadek zakażenia COVID-19. Po uwzględnieniu udziału reasekuratorów i zmiany stanu rezerwy składki, składka zarobiona netto wyniosła 11 452 mln zł i była o 1,0% wyższa niż w analogicznym okresie 2019 roku;
- niższe dochody z działalności lokacyjnej po uwzględnieniu kosztów odsetkowych. W I półroczu 2020 roku oraz analogicznym okresie 2019 roku wyniosły one odpowiednio 3 343 mln zł oraz 4 548 mln zł. Spadły zarówno dochody z lokat wygenerowane na działalności bankowej jak i z wyłączeniem działalności bankowej. W ramach działalności bankowej spadek wyniku spowodowany był w szczególności wyższymi kosztami ryzyka w związku z zawiązaniem dodatkowych rezerw kredytowych na prognozowane pogorszenie się jakości portfela kredytowego w Banku Pekao i Alior Banku. Równocześnie wynik odsetkowy Alior Banku pomniejszył wpływ wyroku TSUE dotyczący zwrotu części prowizji w przypadku wcześniejszej spłaty kredytów konsumenckich. Dochody

z działalności inwestycyjnej, z wyłączeniem działalności bankowej², spadły głównie na skutek gorszego wyniku osiągniętego na notowanych instrumentach kapitałowych, w szczególności ze względu na pogorszenie koniunktury w związku z pandemią COVID-19, przekładające się m.in. na wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych, które pozostają bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU;

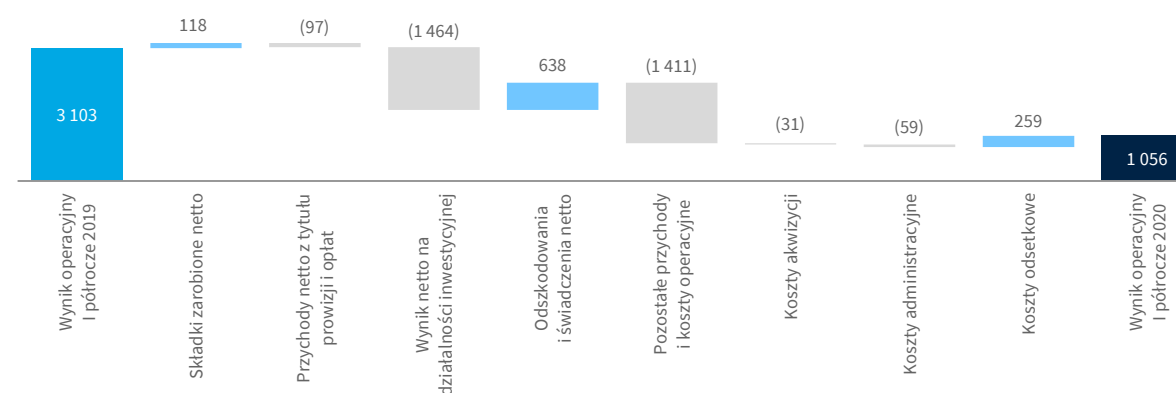
- niższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń - pandemia COVID-19 nie miała negatywnego wpływu na szkodowość Grupy PZU w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych, ani w ubezpieczeniach na życie. Odszkodowania i wypłacone świadczenia ukształtowały się one na poziomie 7 291 mln zł, co oznacza, że spadły o 8,0% w porównaniu z analogicznym okresem 2019 roku. Spadek dotyczył w szczególności ubezpieczeń na życie w związku z niższym wynikiem z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów unit-linked względem wyników osiągniętych w roku ubiegłym (efekt ten pozostaje bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ wzrost pozycji odszkodowań i wypłaconych świadczeń równoważony jest przez zmiany wyniku netto z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów stanowiących pokrycie produktów inwestycyjnych) oraz niższe wypłaty świadczeń w produktach grupowych ochronnych. Poza tym, niższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń odnotowano w ubezpieczeniach komunikacyjnych w segmencie ubezpieczeń masowych będący wypadkową spadku częstości szkód wynikającej z ograniczeń w ruchu krajowym i międzynarodowym w związku z COVID-19 oraz rosnącej inflacji szkodowej;
- nieznacznie wyższe koszty akwizycji (wzrost o 1,9%) w tym w szczególności w segmencie klienta masowego. Wzrost

² Grupa PZU z wyłączeniem danych Banku Pekao i Alior Banku

ten był efektem wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji w wyniku zmiany mixu produktów (niższa dynamika sprzedaży ubezpieczeń OC komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi stawkami prowizji);

- wzrost kosztów administracyjnych do poziomu 3 335 mln zł względem 3 276 mln zł w analogicznym okresie 2019 roku. Koszty administracyjne segmentu działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) spadły o 16 mln zł w związku z utrzymaniem dyscypliny kosztowej w Banku Pekao i Alior Banku. Jednocześnie koszty administracyjne w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce ukształtowały się na poziomie wyższym o 59 mln zł względem roku ubiegłego. Ich zmiana wynikała w znacznej mierze z wyższych kosztów osobowych w związku z presją płacową na rynku oraz zawiązania wyższych rezerw urlopowych w wyniku pandemii COVID-19;
- wyższe ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w wysokości 2 971 mln zł. Zmiana związana była głównie z jednorazowym efektem odpisu z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku (746 mln zł) oraz Banku Pekao (555 mln zł), odpisu aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł, spadku opłat na BFG, oraz wyższego poziomu podatku od instytucji finansowych, ze względu na wzrost aktywów będących przedmiotem opodatkowania (stawki podatku nie zmieniły się). Opłaty na BFG spadły z 547 mln zł w I półroczu 2019 roku do poziomu 406 mln zł w I półroczu 2020 roku, a obciążenie Grupy PZU (łącznie na działalności ubezpieczeniowej oraz bankowej) podatkiem od instytucji finansowych w I półroczu 2020 roku wyniosło 596 mln zł względem 569 mln zł w I półroczu 2019 roku.

Wynik operacyjny Grupy PZU w I półroczu 2020 roku (w mln zł)



Podstawowe wielkości ze skonsolidowanego rachunku zysków i strat	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020
	w mln zł	w mln zł	w mln zł
Składki ubezpieczeniowe przypisane brutto	11 881	11 839	11 691
Składki zarobione netto	11 054	11 334	11 452
Przychody netto z tytułu prowizji i opłat	1 677	1 602	1 505
Wynik netto na działalności inwestycyjnej	4 830	5 613	4 149
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto	(7 345)	(7 929)	(7 291)
Koszty akwizycji	(1 519)	(1 616)	(1 647)
Koszty administracyjne	(3 342)	(3 276)	(3 335)
Koszty odsetkowe	(992)	(1 065)	(806)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	(1 308)	(1 560)	(2 971)
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 055	3 103	1 056
Udział w zyskach (stratach) netto jednostek wycenianych metodą praw własności	1	(3)	(1)
Zysk (strata) brutto	3 056	3 100	1 055
Podatek dochodowy	(771)	(902)	(747)
Strata z działalności zaniechanej	-	-	(4)
Zysk (strata) netto	2 285	2 198	304
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	1 410	1 481	301

dane przekształcone za I półrocza lat 2018-2019

5.2 Dochody Grupy PZU

Składki

W I półroczu 2020 roku Grupa PZU zebrała składki brutto o wartości 11 691 mln zł, czyli o 1,3% (148 mln zł) niższe niż w analogicznym okresie 2019 roku. Na zmianę składki przypisanej brutto (z wyłączeniem składki między segmentami) największy wpływ miały:

- wzrost składki o 68 mln zł w **segmencie ubezpieczeń indywidualnych** (+9,8% r/r), głównie w związku z rozwojem sprzedaży w produktach unit-linked oferowanych we współpracy z bankami oraz stale rosnącym poziomem składki produktów ochronnych o charakterze kapitałowym i terminowym oferowanych w kanałach własnych;
- wzrost sprzedaży w **segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych** – składka wzrosła

o 42 mln zł (+1,2%) r/r do poziomu 3 513 mln zł, w szczególności w wyniku pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej oraz aktywnej dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych;

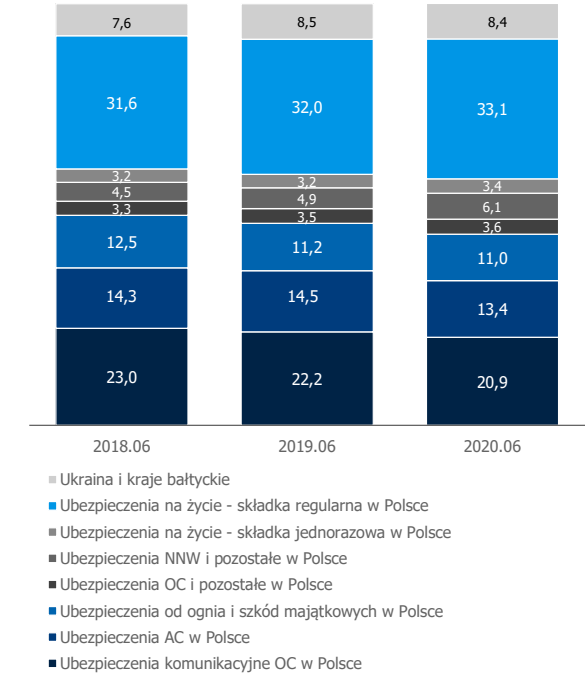
- sprzedaż w **spółkach zagranicznych** niższa o 27 mln zł (-2,6%) względem I półrocza 2019 roku, na poziomie 979 mln zł. Spadek związany w szczególności z niższą liczbą sprzedanych polis komunikacyjnych oraz turystycznych w krajach bałtyckich w związku z obostrzeniami związanymi z pandemią COVID-19;
- sprzedaż w **segmencie klienta masowego** w Polsce na poziomie 5 220 mln zł i niższa o 44 mln zł w porównaniu do I półrocza 2019 roku (-0,8%). Spadek składki w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych został częściowo

Segmenty ubezpieczeń (mln zł), lokalne standardy rachunkowości	Przypis składki brutto (na zewnątrz)		
	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020
RAZEM	11 881	11 839	11 691
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe - Polska (składka przypisana na zewnątrz)	6 847	6 669	6 436
Ubezpieczenia masowe Polska	5 327	5 264	5 220
OC komunikacyjne	2 352	2 220	2 110
AC komunikacyjne	1 278	1 298	1 243
Inne produkty	1 697	1 746	1 867
Ubezpieczenia korporacyjne Polska	1 520	1 405	1 216
OC komunikacyjne	385	406	333
AC komunikacyjne	422	423	325
Inne produkty	713	576	557
Razem ubezpieczenia na życie - Polska	4 133	4 165	4 275
Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – Polska	3 444	3 471	3 513
Ubezpieczenia indywidualne - Polska	689	694	762
Razem ubezpieczenia majątkowe i osobowe - Ukraina i Kraje bałtyckie	845	939	902
Ukraina ubezpieczenia majątkowe i osobowe	89	118	106
Kraje bałtyckie ubezpieczenia majątkowe i osobowe	756	821	796
Razem ubezpieczenia na życie - Ukraina i Kraje bałtyckie	57	67	77
Ukraina ubezpieczenia na życie	26	31	38
Kraje bałtyckie ubezpieczenia na życie	31	35	39

Wyniki finansowe

- zniwelowany wzrostem przypisu składki w ubezpieczeniach NNW i pozostałych, głównie w wyniku rozwoju sprzedaży ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami Grupy oraz objęcia ochroną ubezpieczeniową lekarzy i personelu na wypadek zakażenia COVID-19;
- spadek składki w segmencie klienta korporacyjnego względem analogicznego okresu 2019 roku o 189 mln zł (-13,5%), do poziomu 1 216 mln zł, w tym głównie w obrębie ubezpieczeń komunikacyjnych oferowanych zarówno firmom leasingowym jak i w ubezpieczeniach flot w efekcie niższej liczby ubezpieczeń przy jednoczesnym spadku średniej ceny (wpływ pandemii COVID-19 oraz utrzymującej się presji cenowej).

Struktura składki przypisanej brutto Grupy PZU (w %)



Przychody netto z tytułu prowizji i opłat

Przychody netto z tytułu prowizji i opłat w I półroczu 2020 roku wyniosły 1 505 mln zł, czyli były o 97 mln zł niższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku głównie w wyniku wyższych kosztów prowizyjnych w działalności bankowej.

Obejmowały one przede wszystkim:

- przychody netto z tytułu prowizji i opłat dla działalności bankowej w wysokości 1 189 mln zł (w tym głównie: prowizje maklerskie, przychody i koszty związane z obsługą rachunków bankowych, kart płatniczych i kredytowych, wynagrodzenie z tytułu pośrednictwa sprzedaży ubezpieczeń);
- przychody z tytułu zarządzania aktywami OFE. Wyniosły one 73 mln zł (wzrost w porównaniu z poprzednim rokiem w wyniku nadpłaty w Funduszu Gwarancyjnym za pierwszy kwartał 2020 roku);
- przychody i opłaty od funduszy oraz towarzystw funduszy inwestycyjnych w wysokości 241 mln zł, czyli o 11 mln zł niższe niż w poprzednim roku.

Wynik netto na działalności inwestycyjnej i koszty odsetkowe

Wynik netto na działalności inwestycyjnej z uwzględnieniem kosztów odsetkowych z wyłączeniem danych Banku Pekao i Alior Banku był niższy niż w porównywalnym okresie ubiegłego roku, na co wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:

- słabsze wyniki z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych, które jednak pozostają bez wpływu na łączny wynik netto Grupy PZU, ponieważ są równoważone przez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto;
- niższy wynik na instrumentach kapitałowych w szczególności ze względu na pogorszenie koniunktury wskutek pandemii COVID-19.

Powyższe spadki zostały częściowo zbilansowane naliczeniem dodatnich różnic kursowych od portfeli wycenianych w EUR stanowiących pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych, których wycena wykazywana jest poprzez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto oraz wzrostem wyceny nieruchomości między innymi w efekcie rozliczenia zysków deweloperskich na nieruchomościach z sektora magazynowego w drugim kwartale.

Wynik na pozostałych przychodach i kosztach operacyjnych

W I półroczu 2020 roku saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych było ujemne i wyniosło 2 971 mln zł wobec także ujemnego w analogicznym okresie 2019 roku na poziomie 1 560 mln zł. Wpływ na poziom tego wyniku miały następujące czynniki:

- jednorazowy efekt odpisu z tytułu utraty wartości wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku oraz Banku Pekao w wysokości odpowiednio 746 mln zł oraz 555 mln zł;
- jednorazowy efekt odpisu aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł;
- niższy poziom opłat na BFG – spadek z 547 mln zł w I półroczu 2019 roku do poziomu 406 mln zł w 2020 roku, ze względu na niższą opłatę na przymusową restrukturyzację;
- podatek od instytucji finansowych – obciążenie Grupy PZU (łącznie na działalności ubezpieczeniowej oraz bankowej) tym podatkiem w I półroczu 2020 roku wyniosło 596 mln zł wobec 569 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Wyższe obciążenie dotyczyło działalności bankowej i wynikało ze wzrostu aktywów będących podstawą opodatkowania (stawka podatku bankowego nie uległa zmianie);
- rozwiązanie rezerwy w wysokości 57 mln zł na karę nałożoną na PZU decyzją prezesa UOKiK z 30 grudnia 2011 roku.

5.3 Odszkodowania i rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe Grupy PZU

Odszkodowania i świadczenia netto (z uwzględnieniem zmiany stanu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych) osiągnęły wartość 7 291 mln zł i ukształtowały się na poziomie o 8,0% niższym w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Na spadek kategorii odszkodowań i świadczeń netto wpłynęły:

- w ubezpieczeniach na życie niższy wynik z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów unit-linked względem wyników osiągniętych w I półroczu roku ubiegłego (bez wpływu na wynik netto Grupy PZU; pozycja jest pochodną lepszych wyników z działalności inwestycyjnej na portfelu aktywów na pokrycie produktów inwestycyjnych) oraz niższe wypłaty świadczeń w produktach grupowych ochronnych;

- niższy poziom odszkodowań i wypłaconych świadczeń w ubezpieczeniach komunikacyjnych w segmencie ubezpieczeń masowych będący wypadkową spadku częstości szkód wynikającej z ograniczeń w ruchu krajowym i międzynarodowym w związku z pandemią COVID-19 oraz rosnącej inflacji szkodowej.

Z kolei wzrost kategorii odszkodowań i świadczeń netto odnotowano w portfelu ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej ogólnej w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych, w związku z wyższym poziomem szkodowości w ubezpieczeniach podmiotów medycznych.

5.4 Koszty akwizycji i administracyjne Grupy PZU

Koszty akwizycji w I półroczu 2020 roku wzrosły o 31 mln zł w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego i osiągnęły poziom 1 647 mln zł. Wzrost ten dotyczył w szczególności segmentu ubezpieczeń masowych i był efektem wyższego poziomu bezpośrednich kosztów akwizycji w wyniku zmiany mixu produktów (niższa dynamika sprzedaży ubezpieczeń OC komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi stawkami prowizji).

Koszty administracyjne Grupy PZU w I półroczu 2020 roku ukształtowały się na poziomie 3 335 mln zł względem 3 276 mln zł w analogicznym okresie 2019 roku, czyli były o 59 mln zł wyższe w relacji do poprzedniego roku.

Koszty administracyjne segmentu działalności bankowej (bez uwzględnienia korekt z tytułu wyceny aktywów i zobowiązań do wartości godziwej) spadły o 16 mln zł w związku z utrzymaniem dyscypliny kosztowej w Banku Pekao i Alior Banku.

Jednocześnie koszty administracyjne w segmentach działalności ubezpieczeniowej w Polsce ukształtowały się na poziomie wyższym o 59 mln zł względem roku ubiegłego. Ich zmiana wynikała w znacznej mierze z wyższych kosztów osobowych w związku z presją płacową na rynku oraz zawiązania wyższych rezerw urlopowych w wyniku pandemii COVID-19.

5.5 Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik

Wynik I półrocza 2020 roku został obciążony jednorazowym efektem odpisu z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku w wysokości 746 mln zł oraz Banku Pekao w wysokości 555 mln zł.

Dodatkowo w I półroczu 2020 roku rozpoznano jednorazowy efekt odpisu aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł.

Efekt konwersji polis umów wieloletnich na umowy roczne odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P traktowany jako zdarzenie o charakterze niepowtarzalnym był niższy w I półroczu 2020 roku o 3 mln zł w porównaniu do porównywalnego okresu roku ubiegłego (6 mln zł w I półroczu 2020 roku w porównaniu do 9 mln zł w I półroczu 2019 roku).

Dodatkowo, w czerwcu 2020, Grupa PZU dokonała rewizji niektórych założeń stosowanych przy wyliczaniu rezerw w ubezpieczeniach na życie. Podjęto decyzję o obniżeniu stopy technicznej dla portfela ubezpieczeń kontynuowanych i grupowych do poziomu 1,5% (dotychczas wynosiła ona od 1,5% - 3% w zależności od daty zawarcia, bądź modyfikacji polisy). Dodatkowo, ponieważ Grupa PZU zaobserwowała wzrastające niedopasowanie przyjętych historycznie założeń i zachowań portfela w zakresie śmiertelności oraz prawdopodobieństwa posiadania współubezpieczonych, podjęto decyzję o aktualizacji założeń. Grupa PZU dokonała także modyfikacji sposobu kalkulacji rezerw dla portfela ubezpieczeń grupowych i zastosowała do nich metodę indywidualną, zamiast dotychczas stosowanej – hipotetycznej struktury portfela. W efekcie zmian w przyjmowanych założeniach rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe w ubezpieczeniach na życie na 30 czerwca 2020 roku były niższe o 6 mln zł w stosunku do tych, które byłyby wyliczone przy zastosowaniu dotychczasowych zasad.

Odpisy wartości niematerialnych, w tym wartości firmy, ani rewizja rezerw w ubezpieczeniach na życie nie miały istotnego negatywnego wpływu na wypłacalność Grupy. Szacowany współczynnik wypłacalności Grupy PZU na 30 czerwca 2020 przedstawiono w ROZ. 6.7 ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM.

5.6 Struktura aktywów i pasywów Grupy PZU

30 czerwca 2020 roku suma aktywów Grupy PZU wynosiła 376 645 mln zł i była o 33 260 mln zł wyższa w porównaniu ze stanem na koniec 2019 roku.

Aktywa

Głównym elementem aktywów Grupy na 30 czerwca 2020 roku były należności od klientów z tytułu kredytów. Ich udział w sumie aktywów wyniósł 52,2%, a saldo osiągnęło poziom 196 455 mln zł i zwiększyło się w porównaniu do końca 2019 roku o 1 587 mln zł.

Drugą co do wartości kategorię aktywów stanowiły lokaty (inwestycyjne aktywa finansowe, nieruchomości inwestycyjne i pochodne instrumenty finansowe). Wynosiły one łącznie 141 182 mln zł i były wyższe o 24 678 mln zł w porównaniu do stanu na koniec ubiegłego roku. Przedstawiały 37,5% sumy aktywów Grupy, wobec 33,9% na koniec 2019 roku. Wzrost wartości lokat dotyczył Banku Pekao i związany był z wyższym poziomem portfela dłużnych rządowych papierów wartościowych. Z wyłączeniem działalności bankowej portfel lokat wzrósł w związku z napływem środków ze składki w związku z rozwojem biznesu, jak również wypracowanym wynikiem inwestycyjnym.

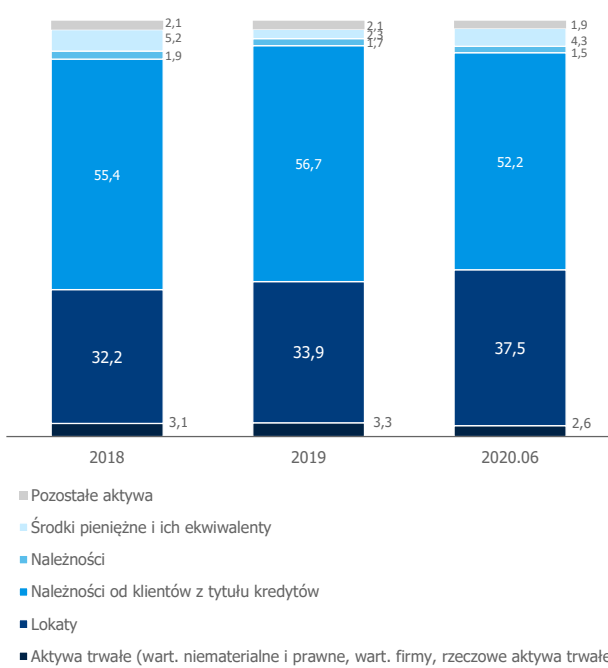
Należności Grupy PZU, w tym należności z tytułu kontraktów ubezpieczeniowych oraz bieżącego podatku dochodowego, ukształtowały się na poziomie 5 758 mln zł i stanowiły 1,5% aktywów. Dla porównania, na koniec 2019 roku wynosiły 5 737 mln zł (1,7% aktywów Grupy), a zmiana ich wartości wynikała w głównej mierze z wyższej wartości nierozliczonych transakcji dotyczących instrumentów finansowych oraz depozytów zabezpieczających częściowo skompensowanej spadkiem należności od ubezpieczających.

Aktywa trwałe w postaci wartości niematerialnych i prawnych, wartości firmy oraz rzeczowych aktywów trwałych zostały wykazane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej w wysokości 9 970 mln zł. Stanowiły one 2,6% aktywów. Spadek salda względem końca 2019 roku o 1 450 mln zł wynikał m.in. z odpisu z tytułu utraty wartości firmy powstałej w wyniku nabycia Alior Banku i Banku Pekao w wysokości odpowiednio 746 mln zł i 555 mln zł oraz odpisu aktywów powstałych w wyniku nabycia Alior Banku (tj. znaku towarowego oraz relacji z klientami) w kwocie 161 mln zł.

Na 30 czerwca 2020 roku Grupa PZU posiadała 16 240 mln zł środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (4,3% aktywów). Na koniec 2019 roku ich wartość ukształtowała się na poziomie 7 788 mln zł, a zmiana salda dotyczyła w głównej mierze środków pieniężnych zgromadzonych przez Bank Pekao.

Saldo kategorii aktywa przeznaczone do sprzedaży w wysokości 687 mln zł wzrosło w porównaniu z ubiegłym rokiem o 107 mln zł w związku z zaklasyfikowaniem aktywów i zobowiązań RUCH jako grupy przeznaczone do zbycia.

Struktura aktywów Grupy PZU (w %)



Pasywa

Na koniec I półrocza 2020 roku skonsolidowane kapitały własne osiągnęły wartość 40 794 mln zł i ukształtowały się na poziomie wyższym w porównaniu do końca 2019 roku o 1 506 mln zł. Wartość udziałów niekontrolujących wzrosła w porównaniu z ubiegłym rokiem o 699 mln zł do poziomu 23 818 mln zł a ich zmiana stanowiła wypadkową wzrostu wyceny instrumentów dłużnych oraz zabezpieczających przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody oraz wyniku przypisanego akcjonariuszom niekontrolującym w wysokości 3 mln zł (wypracowanego przez Alior Bank i Bank Pekao). Kapitały przypadające udziałowcom jednostki dominującej wzrosły

o 807 mln zł względem poprzedniego roku – efekt wyniku netto przypisanego jednostce dominującej wypracowanego w I półroczu 2020 roku w wysokości 301 mln zł, wzrostu wyceny instrumentów dłużnych oraz zabezpieczających przepływy pieniężne wycenianych w wartości godziwej przez inne całkowite dochody.

Największym składnikiem pasywów na koniec I półrocza 2020 roku były zobowiązania wobec klientów z tytułu depozytów z udziałem na poziomie 65,4%. Ich saldo osiągnęło wartość 246 148 mln zł i wzrosło w porównaniu z końcem 2019 roku o 27 560 mln zł (wzrost depozytów bieżących Banku Pekao i Alior Banku o 47 269 mln zł częściowo kompensowany spadkiem w obrębie depozytów terminowych).

Na 30 czerwca 2020 roku Grupa PZU posiadała zobowiązania z tytułu własnych dłużnych papierów wartościowych w wysokości 7 686 mln zł w tym:

- 2 820 mln zł obligacji, wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank,
- 3 420 mln zł certyfikatów depozytowych wyemitowanych przez Bank Pekao i Alior Bank,
- 1 446 mln zł listów zastawnych wyemitowanych przez Bank Pekao.

Zobowiązania podporządkowane Grupy PZU na koniec I półrocza 2020 roku osiągnęły wartość 6 694 mln zł i ukształtowały się na zbliżonym poziomie do końca 2019 roku. ROZ 7.3 FINANSOWANIE DŁUŻNE

Na koniec I półrocza 2020 roku wartość rezerw techniczno - ubezpieczeniowych wyniosła 47 569 mln zł, co stanowiło 12,6% pasywów (+240 mln zł względem końca 2019 roku). Zmiana wynikała w szczególności z:

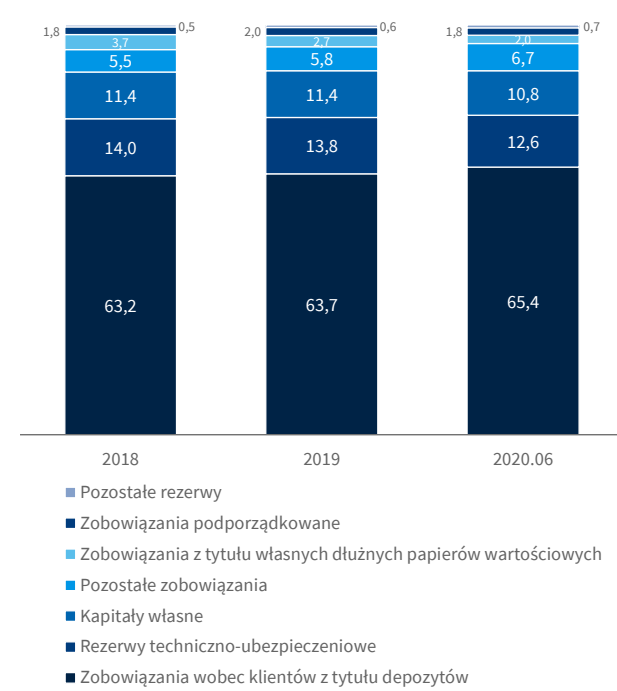
- wzrostu rezerwy na niewypłacone odszkodowania i świadczenia w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych związanego w wystąpieniem w czerwcu szkód o charakterze masowym w ubezpieczeniach upraw oraz wyższego poziomu rezerw szkodowych w OC komunikacyjnych (głównie segmentu masowego);
- spadku rezerwy składki, głównie w wyniku wyhamowania sprzedaży na skutek wprowadzenia zasad izolacji społecznej przekładającej się na ograniczenie dostępności sieci sprzedaży oraz zmian w strukturze portfela ubezpieczeń majątkowych w segmencie korporacyjnym (niższy udział długoterminowych umów o wysokiej wartości jednostkowej).

Rewizja rezerw w ubezpieczeniach na życie (ROZ 5.5 CZYNNIKI I ZDARZENIA NIETYPOWE MAJĄCE WPŁYW NA WYNIK) uwzględniła zmianę stopy technicznej dla portfela ubezpieczeń kontynuowanych i grupowych, zmianę sposobu kalkulacji rezerw dla portfela ubezpieczeń grupowych na metodę indywidualną oraz zmianę założeń dotyczących śmiertelności i prawdopodobieństw posiadania osób współubezpieczonych.

Obniżenie stopy technicznej spowodowało zwiększenie rezerw o 2 512 mln zł, natomiast zmiana założeń dotyczących dotychczasowych śmiertelności oraz prawdopodobieństw posiadania osób współubezpieczonych obniżyła rezerwy o 2 552 mln zł. Zmiana metody kalkulacji rezerw dla portfela ubezpieczeń grupowych na metodę indywidualną spowodowała ich wzrost o 34 mln. W efekcie rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe były niższe o 6 mln zł w stosunku do tych, które byłyby wyliczone przy zastosowaniu dotychczasowych zasad.

Saldo innych zobowiązań na 30 czerwca 2020 roku wyniosło 10 394 mln zł względem 10 409 mln zł na koniec 2019 roku. Zmiana salda dotyczyła w szczególności zarachowanych kosztów reasekuracji oraz zobowiązań z tytułu transakcji na instrumentach finansowych.

Struktura pasywów Grupy PZU (w %)



Rachunek przepływów pieniężnych

Przepływy pieniężne netto na koniec I półrocza 2020 roku osiągnęły wartość 8 350 mln zł i wzrosły o 14 451 mln zł w porównaniu do ubiegłego roku. Wzrost ten dotyczył w szczególności przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej.

Istotne pozycje pozabilansowe

Wartość zobowiązań warunkowych na koniec I półrocza 2020 roku wynosiła 62 132 mln zł i wzrosła w porównaniu do końca 2019 roku o 2 695 mln zł. Na saldo zobowiązań warunkowych Grupy PZU złożyło się w szczególności 11 705 mln zł zobowiązań warunkowych z tytułu limitów odnawialnych w rachunkach ROR oraz kart kredytowych, 31 092 mln zł z tytułu kredytów i pożyczek w transzach oraz 9 967 mln zł udzielonych poręczeń i gwarancji.

Ponadto, na saldo zobowiązań warunkowych składają się gwarancje dotyczące subemisji papierów wartościowych na kwotę 3 569 mln zł.

5.7 Udział segmentów branżowych w tworzeniu skonsolidowanego wyniku

Na potrzeby zarządzania Grupą PZU, zostały wyodrębnione następujące segmenty branżowe:

- ubezpieczenia korporacyjne (majątkowe i pozostałe osobowe) – segment ten obejmuje szeroki zakres produktów ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych, dostosowanych do potrzeb klienta i z indywidualną wyceną ryzyka oferowanych przez PZU i TUW PZUW;
- ubezpieczenia masowe (majątkowe i pozostałe osobowe) – składają się na niego produkty ubezpieczeń majątkowych, wypadkowych, odpowiedzialności cywilnej, wypadkowych i komunikacyjnych. PZU oraz LINK4 świadczy je klientom indywidualnym oraz podmiotom z sektora małych i średnich firm;
- ubezpieczenia na życie: grupowe i indywidualnie kontynuowane – PZU Życie oferuje je grupom pracowników i innym grupom formalnym (np. związkowi zawodowemu). Do umowy ubezpieczenia przystępują osoby pozostające w stosunku prawnym z ubezpieczającym (np. pracodawcą, związkiem zawodowym) oraz ubezpieczenia indywidualnie kontynuowane, w których ubezpieczający nabył prawo do indywidualnej kontynuacji ubezpieczenia w fazie grupowej. Obejmuje on następujące rodzaje ubezpieczeń:

- ochronne, inwestycyjne (niebędące jednak kontraktami inwestycyjnymi) oraz zdrowotne;
- indywidualne ubezpieczenia na życie – PZU Życie świadczy je klientom indywidualnym. Umowa ubezpieczenia dotyczy konkretnego ubezpieczonego, który podlega indywidualnej ocenie ryzyka. Są to ubezpieczenia ochronne, inwestycyjne (niebędące kontraktami inwestycyjnymi) i zdrowotne;
- inwestycje – raportujący wg PSR – obejmujący działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU, rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w spółkach ubezpieczeniowych Grupy PZU mających siedzibę w Polsce (PZU, LINK4 i PZU Życie), powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych PZU, LINK4 i PZU Życie w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat PZU, LINK4 i PZU Życie, ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych. Ponadto, segment obejmuje dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU, w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne;
- segment bankowy - szeroki zakres produktów bankowych oferowanych zarówno klientom korporacyjnym, jak i indywidualnym przez Bank Pekao i Alior Bank;
- segment ubezpieczenia emerytalne – obejmuje przychody i koszty funduszy emerytalnych PZU OFE;
- segment Kraje bałtyckie – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Litwy, Łotwy i Estonii;
- segment Ukraina – ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz na życie świadczone na terenie Ukrainy;
- kontrakty inwestycyjne – składają się na nie produkty PZU Życie nietransferujące istotnego ryzyka ubezpieczeniowego i niespełniające definicji kontraktu ubezpieczeniowego. Są to niektóre produkty z gwarantowaną stopą zwrotu oraz niektóre produkty w formie ubezpieczeniowego produktu kapitałowego – unit-linked;
- pozostałe – obejmują jednostki objęte konsolidacją i niezakwalifikowane do żadnego segmentu powyżej.

Ubezpieczenia korporacyjne

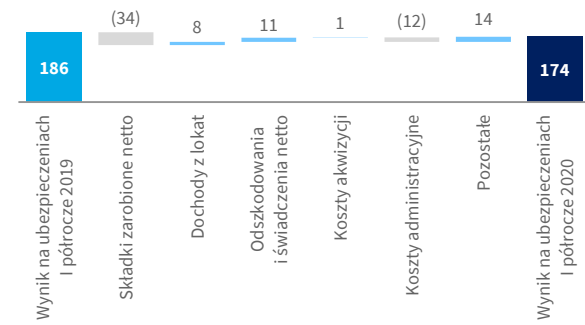
W pierwszym półroczu 2020 roku Grupa PZU osiągnęła w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych wynik na ubezpieczeniach 174 mln zł, co oznacza spadek o 6,5% w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego.

- Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2020 roku wpływ miały przede wszystkim następujące czynniki:
- spadek składki zarobionej netto o 2,8%, przy równoczesnym spadku składki przypisanej brutto o 13,1% w stosunku do I półrocza 2019 roku. Zmiana składki przypisanej brutto Grupy PZU była kształtowana przez:
 - niższą składkę z ubezpieczeń komunikacyjnych (-20,6% r/r) oferowanych zarówno firmom leasingowym jak i w ubezpieczeniach flot, głównie w konsekwencji niższej liczby ubezpieczeń (wpływ wyhamowania sprzedaży nowych pojazdów oraz załamania na rynku leasingów wskutek przedłużającej się pandemii COVID-19). Efekt spotęgowany spadkiem średniej składki wskutek utrzymującej się presji cenowej,
 - spadek składki z ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych (-23,6% r/r) – efekt zawarcia w pierwszym półroczu 2019 roku długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej,
 - rozwój portfela ubezpieczeń świadczenia pomocy w ramach partnerstw strategicznych w TUW PZUW oraz wyższej sprzedaży ubezpieczeń przedmiotów w transporcie;
 - niższa o 1,4% w stosunku do analogicznego okresu 2019 roku wartość odszkodowań i świadczeń netto, co przy spadku składki zarobionej netto o 2,8% oznacza pogorszenie wskaźnika szkodowości o 0,9 p.p. do poziomu 64,5%. Wzrost łącznego wskaźnika szkodowości w segmencie był wypadkową:
 - wzrostu wskaźnika szkodowości portfela odpowiedzialności cywilnej ogólnej, w tym wyższego poziomu szkodowości w ubezpieczeniach podmiotów medycznych,
 - niższej szkodowości portfela ubezpieczeń Auto Casco – wpływ spadku częstości szkód w konsekwencji obostrzeń w zakresie poruszania się wprowadzonych na terenie kraju na czas pandemii,
 - pogorszenia wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń OC komunikacyjnych będącego wypadkową niższej częstości szkód kompensowanej przez wyższy poziom średniej wypłaty oraz wzrost rent;
 - poziom dochodów z lokat alokowanych do segmentu według cen transferowych wzrósł o 16,3% do poziomu 57 mln zł, co było w szczególności efektem umocnienia kursu EUR względem PLN. Wpływ ten został częściowo skompensowany na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU poprzez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto, których pokrycie stanowią aktywa walutowe;

Wyniki finansowe

- koszty akwizycji (z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych) spadły do 231 mln zł (- 1,7% r/r), co przy spadku składki zarobionej netto o 2,8% oznacza pogorszenie wskaźnika kosztów akwizycji o 0,2 p.p. do poziomu 19,5%. Wzrost wskaźnika kosztów akwizycji to głównie efekt zmian w strukturze portfela, w szczególności wyższego udziału ubezpieczeń pozakomunikacyjnych;
- koszty administracyjne segmentu ukształtowały się na poziomie 73 mln zł, co oznacza wzrost w stosunku do ubiegłego roku o 12 mln zł, tj. o 19,7%. Wyższy poziom kosztów to przede wszystkim efekt rosnących kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, wyższej rezerwy urlopowej (niższa skłonność pracowników do korzystania z urlopów w okresie pandemii) oraz wzrostu kosztów opłat licencyjnych IT.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń korporacyjnych (w mln zł)



Ubezpieczenia masowe

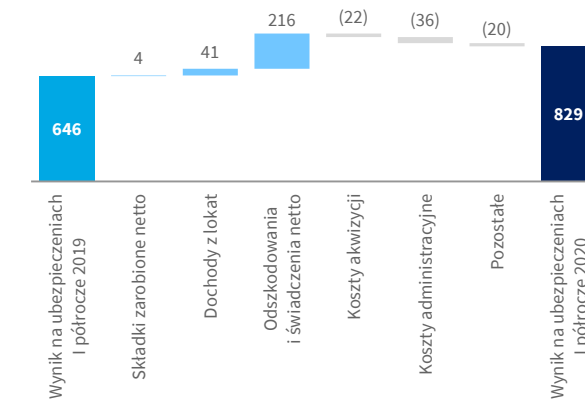
W I półroczu 2020 roku segment ubezpieczeń masowych osiągnął 829 mln zł wyniku na ubezpieczeniach, czyli o 28,3% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na poziom wyniku segmentu w I półroczu 2020 roku wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost składki zarobionej netto o 0,1% r/r przy jednoczesnym spadku składki przypisanej brutto. W ramach sprzedaży segmentu Grupa PZU odnotowała:
- niższy przypis składki w ubezpieczeniach komunikacyjnych o 4,6% r/r w konsekwencji spadku liczby ubezpieczeń przy jednoczesnym spadku średniej ceny. Spowolnienie sprzedaży, głównie w oddziałach, sieci własnej, oraz sieci dealerskiej było pochodną

- wprowadzonych obostrzeń związanych z pandemią i czasowym lockdown'em. Spadek średniej składki to głównie efekt zmiany miksu kanałów sprzedaży - wyhamowanie sprzedaży nowych pojazdów kanałem dealerskim,
- wyższy poziom sprzedaży ubezpieczeń od ognia i innych szkód majątkowych, głównie w ubezpieczeniach mieszkań oraz małych i średnich przedsiębiorstw nieznacznie niwelowany przez spadek składki z ubezpieczeń rolnych, wynikający z wysokiej konkurencyjności rynku i naturalnej erozji portfela przekładającej się na utratę części ubezpieczeń budynków gospodarczych,
- wzrost przypisu w ubezpieczeniach NNW i pozostałych (+21,4% r/r), głównie ubezpieczeń wypadku w wyniku rozwoju sprzedaży ubezpieczeń oferowanych we współpracy z bankami Grupy do kredytów hipotecznych i pożyczek gotówkowych oraz objęcia ochroną ubezpieczeniową lekarzy i personelu na wypadek zakażenia COVID-19. Efekt ten był częściowo niwelowany przez niższą sprzedaż ubezpieczeń podróży wynikającą z ograniczeń w ruchu krajowym i międzynarodowym na czas pandemii;
- spadek wartości odszkodowań i świadczeń netto w I półroczu 2020 roku o 6,6%, co przy wyższej o 0,1% kładce zarobionej netto, przełożyło się na poprawę wskaźnika szkodowości o 4,3 p.p. w relacji do analogicznego okresu 2019 roku. Zmiana ta kształtowana była głównie przez:
- niższą szkodowość w grupie ubezpieczeń komunikacyjnych będącą wypadkową spadku częstości szkód wynikającej z ograniczeń w ruchu krajowym i międzynarodowym w związku z pandemią COVID-19 oraz rosnącej inflacji szkodowej,
- poprawę wskaźnika szkodowości w grupie ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, w tym od ognia i innych szkód rzeczowych pomimo wystąpienia ponadnormatywnej liczby szkód powodowanych przez zjawiska atmosferyczne w ostatnich tygodniach drugiego kwartału;
- dochody z lokat alokowane według cen transferowych do segmentu ubezpieczeń masowych wzrosły o 41 mln zł głównie w wyniku umocnienia kursu EUR względem PLN. Wpływ ten został częściowo skompensowany na poziomie łącznego wyniku netto Grupy PZU poprzez zmianę poziomu odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych netto, których pokrycie stanowią aktywa walutowe;

- koszty akwizycji (z uwzględnieniem prowizji reasekuracyjnych) wyniosły 989 mln zł i wzrosły w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 23 mln zł (+2,4% r/r) co przy wyższej składce zarobionej netto o 0,1% oznacza wzrost wskaźnika kosztów akwizycji o 0,4 p.p. Czynnikiem determinującym zmianę poziomu kosztów akwizycji był wyższy poziom bezpośrednich kosztów akwizycji jako efekt zmiany mixu produktów (niższa dynamika sprzedaży ubezpieczeń OC komunikacyjnych charakteryzujących się niższymi stawkami prowizji);
- koszty administracyjne w tym segmencie ukształtowały się na poziomie 341 mln zł, co oznacza wzrost w stosunku do ubiegłego roku o 36 mln zł, tj. +11,8%. Wyższy poziom kosztów to przede wszystkim efekt rosnących kosztów osobowych w wyniku presji płacowej, wyższej rezerwy na niewykorzystane urlopy oraz dodatkowych wydatków związanych z pakietem pomocowym dla obszaru sprzedaży w wyniku pandemii COVID-19 i wyższych kosztów opłat licencyjnych IT.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń masowych (w mln zł)



Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane

Wynik na ubezpieczeniach w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych w I półroczu 2020 roku ukształtował się na poziomie 923 mln zł, czyli o 31,3% wyższym niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Dynamika wzrostu wyniku w tym segmencie w ujęciu procentowym była najwyższa spośród wszystkich segmentów ubezpieczeniowych w Polsce, a w ujęciu absolutnym (+220 mln zł r/r) najmocniejsza wśród wszystkich segmentów Grupy.

Pozytywny wpływ na kształtowanie się wyniku miał głównie:

- niższy poziom wypłat świadczeń paramedycznych związanych z leczeniem szpitalnym i operacjami chirurgicznymi oraz trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem (efekt utrzymującego się stanu pandemii i czasowego lockdown'u);
- rosnący portfel rentownych umów zdrowotnych, których szkodowość także uległa przejściowej poprawie na skutek niższej użycia świadczeń w okresie lockdown'u.

Czynnikiem działającym na niekorzyść były rosnące koszty działalności.

Na poziom i zmiany wyniku segmentu w I półroczu 2020 roku wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost składki przypisanej brutto w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 42 mln zł (+1,2%), który był przede wszystkim efektem:
- pozyskania kolejnych kontraktów w ubezpieczeniach zdrowotnych zawieranych w formie grupowej lub kontynuowanej (nowi klienci w ubezpieczeniach ambulatoryjnych),
- aktywnej dosprzedaży innych ubezpieczeń dodatkowych w produktach indywidualnie kontynuowanych, w tym szczególnie wraz z oferowaniem umowy podstawowej w oddziałach PZU oraz podwyższania sumy ubezpieczenia w trakcie trwania umów.

Jednocześnie, Grupa PZU odnotowała spadek dynamiki przychodów z produktów grupowych ochronnych w związku z ograniczonymi możliwościami akwizycji nowych klientów w II kwartale (efekt czasowego lockdown'u), potęgowane przez niższą skłonność zakupową i odkładanie decyzji o przystąpieniu do ubezpieczeń w czasie. Ograniczenie nacisku na dynamikę średniej składki pozwalało kontrolować szkodowość grupowych produktów ochronnych;

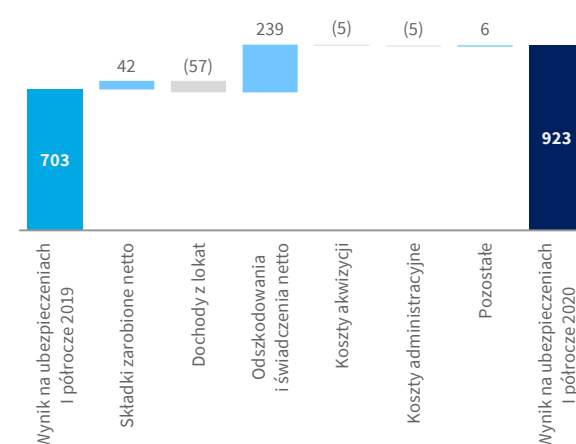
- niższe dochody z działalności lokacyjnej (o 57 mln zł, czyli o 16,3% r/r). Dochody z działalności lokacyjnej składają się z dochodów alokowanych według cen transferowych oraz z dochodów w produktach o charakterze inwestycyjnym. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym. Zmiana dochodów z działalności lokacyjnej segmentu wynikała głównie ze spadku wyników w produktach typu unit-linked, szczególnie PPE, na skutek gorszej koniunktury na rynkach finansowych w związku z pandemią COVID-19. Ten komponent

- dochodów z działalności lokacyjnej nie ma wpływu na wynik segmentu, ponieważ jest równoważony przez zmianę rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- zmniejszenie odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych o 239 mln zł, tj. 9,2% r/r do poziomu 2 355 mln zł. Zmiana była w szczególności rezultatem:
 - niższych wypłat świadczeń w produktach grupowych ochronnych głównie na dodatkach związanych z leczeniem szpitalnym i operacjami chirurgicznymi oraz trwałym inwalidztwem i uszczerbkiem co częściowo mogło wynikać z niższej aktywności związanej z pandemią oraz zmianami w zachowaniu klientów w zakresie kanałów, przez które zgłaszane są wnioski o odszkodowania,
 - niższej wartości świadczeń w ubezpieczeniach kontynuowanych związanych ze zgonami ubezpieczonych i współubezpieczonych, co, zgodnie z danymi GUS, jest skorelowane z częstotścią tych zdarzeń w całej populacji,
 - niższego niż przed rokiem wzrostu rezerw matematycznych w produktach kontynuowanych jako efektu zmiany udziału „starych” i „nowych” kontynuacji zarówno wśród osób dochodzących, jak i pozostających w portfelu ubezpieczonych – w „nowych” kontynuacjach niższy jednostkowy koszt tworzenia rezerw matematycznych na przyszłe wypłaty świadczeń; dodatkowo niższa niż przed rokiem liczba nowych osób w portfelu,
 - spadku rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w Pracowniczych Programach Emerytalnych (PPE, produkt III filaru zabezpieczenia emerytalnego) w porównaniu ze wzrostem w roku ubiegłym, a przyczyną były niższe w bieżącym roku wyniki z działalności inwestycyjnej przy stabilnym poziomie wypłat i wyższym wpłatach klientów na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych,
 - niższej wartości świadczeń związanych ze zgonem współubezpieczonych oraz z tytułu urodzenia dziecka co jest skorelowane z częstotnością tych zdarzeń w całej populacji zgodnie z danymi GUS,
 - niższej wartości świadczeń medycznych w produktach zdrowotnych pomimo wzrostu tego portfela umów (efekt czasowego lockdown'u, mniejsza częstota stacjonarnych wizyt lekarskich i diagnostyki),

Powyższe zmiany zostały częściowo skompensowane przez:

- wyższe w bieżącym roku wypłaty świadczeń w portfelu bankowych produktów ochronnych, co było związane z wyższymi jednostkowymi świadczeniami,
- niższe niż przed rokiem tempo konwersji polis umów wieloletnich na roczne umowy odnawialne w ubezpieczeniach grupowych typ P. W efekcie konwersji uwolnionych zostało w pierwszym półroczu 2020 roku 6 mln zł rezerw, czyli o 3 mln zł mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku,
- wyższą wartość świadczeń związanych ze zgonem ubezpieczonego;
- wyższe o 5 mln zł (2,7%) koszty akwizycji w segmencie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych. Czynnikiem determinującym dynamikę tej pozycji było rosnące wynagrodzenie dla pośredników ubezpieczeniowych, szczególnie za sprzedaż produktów ochronnych i zdrowotnych wraz z modyfikacją systemu wynagradzania i rozwojem sieci sprzedaży;
- wzrost kosztów administracyjnych w stosunku do ubiegłego roku o 5 mln zł, tj. 1,6%, będący przede wszystkim efektem rosnących kosztów osobowych w wyniku utrzymującej się presji płacowej, wyższej rezerwy urlopowej (niższa skłonność pracowników do korzystania z urlopów w okresie pandemii) oraz wyższych kosztów obsługi produktów życiowych.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych (w mln zł)



Ubezpieczenia indywidualne

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń indywidualnych pozostał na podobnym poziomie wobec analogicznego okresu roku ubiegłego, czyli na poziomie 118 mln zł (-0,8% r/r).

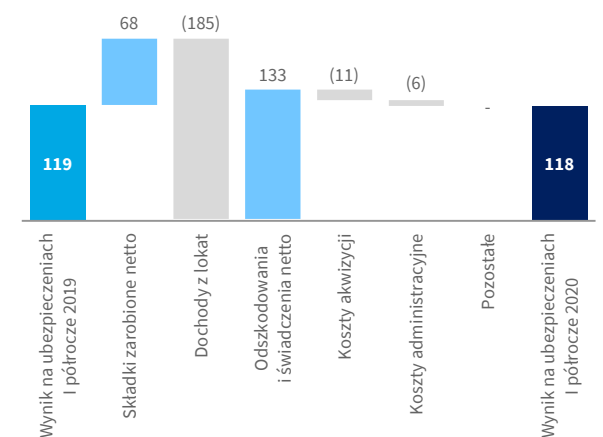
Na poziom i zmiany wyniku segmentu w 2020 roku wpływ miały następujące czynniki:

- wzrost składek przypisanych brutto w stosunku do I półrocza 2019 roku o 68 mln zł (9,8%) do poziomu 762 mln zł, który był rezultatem pozytywnych czynników jak:
 - wyższe wpłaty na rachunki ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych w ubezpieczeniach unit-linked oferowanych we współpracy z bankami,
 - wzrost wpłat na pozostałe ubezpieczenia unit-linked w tym umowy w ramach indywidualnych kont emerytalnych,
 - stale rosnący poziom składki z produktów o charakterze ochronnym i kapitałowym, oferowanych w kanałach własnych – poziom sprzedaży i indeksacji składki z umów pozostających w portfelu przekraczał poziom storn,
 - wzrost portfela ubezpieczonych w produktach ochronnych oferowanych kanałem bancassurance, głównie we współpracy z Alior Bankiem;
- Jednocześnie, negatywny wpływ miało wycofanie z oferty z początkiem 2020 roku produktu strukturyzowanego oferowanego w sieci własnej.
- spadek dochodów z lokat (o 185 mln zł). Dochody z działalności lokacyjnej składają się z dochodów alokowanych według cen transferowych oraz dochodów z produktów o charakterze inwestycyjnym. Dochody alokowane według cen transferowych ulegają niewielkim zmianom, a ich poziom zależy w dużym stopniu od poziomu rezerw techniczno-ubezpieczeniowych w produktach o charakterze ochronnym. Spadek dochodów nastąpił przede wszystkim ze względu na spadek wyników w produktach o charakterze inwestycyjnym, w szczególności na skutek gorszej koniunktury na rynkach finansowych w związku z pandemią COVID-19. Ten komponent dochodów z działalności lokacyjnej nie ma wpływu na wynik segmentu ponieważ jest równoważony przez zmianę rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- niższa wartość odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych o 133 mln zł w porównaniu

z I półroczem 2019 roku. Do spadku przyczyniła się głównie zmiana wyniku osiągniętego na funduszach w produktach o charakterze inwestycyjnym wskutek gorszej koniunktury na rynkach finansowych w związku z pandemią koronawirusa. Z punktu widzenia wyniku operacyjnego czynnik ten nie miał istotnego znaczenia – równoważony został przez niższe dochody z działalności lokacyjnej. Jednocześnie, w obszarze portfela unit-linked we współpracy z bankami w bieżącym okresie zarejestrowano znacznie więcej wniosków o wypłatę wartości wykupu;

- wzrost kosztów akwizycji o 17,2% do poziomu 75 mln zł. Wzrost wynagrodzenia pośredników związany z wyższą sprzedażą produktów ochronnych w kanale bankowym oraz dodatkowe koszty wsparcia sprzedaży w sieci własnej zostały częściowo zrównoważone przez niższe prowizje za sprzedaż produktów unit-linked w kanale bancassurance;
- wzrost kosztów administracyjnych w stosunku do ubiegłego roku o 6 mln zł, tj. 18,2%, będący przede wszystkim efektem rosnących kosztów osobowych (wpływ presji płacowej na rynku) oraz wyższej niż przed rokiem rezerwy na niewykorzystane urlopy.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu ubezpieczeń indywidualnych (w mln zł)



Inwestycje

Dochody segmentu inwestycji stanowią działalność lokacyjną w zakresie środków własnych Grupy PZU rozumianych jako nadwyżka lokat nad rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi w spółkach ubezpieczeniowych Grupy PZU mających siedzibę w Polsce (PZU, LINK4 i PZU Życie) powiększoną o nadwyżkę dochodów osiągniętą ponad stopę wolną od ryzyka z inwestycji odpowiadających wartości rezerw techniczno-ubezpieczeniowych PZU, LINK4 i PZU Życie w produktach ubezpieczeniowych, czyli nadwyżkę dochodów z lokat PZU, LINK4 i PZU Życie ponad dochody alokowane według cen transferowych do segmentów ubezpieczeniowych.

Ponadto, segment inwestycji obejmuje dochody z innych wolnych środków finansowych w Grupie PZU (w tym konsolidowane fundusze inwestycyjne).

Dochody z działalności operacyjnej segmentu inwestycji (wyłącznie operacje na zewnątrz) były niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku przede wszystkim ze względu na gorszą koniunkturę na rynkach finansowych w związku z pandemią COVID-19.

Segment bankowy / Działalność bankowa

Segment działalności bankowej składa się z grup kapitałowych: Bank Pekao oraz Alior Bank.

W pierwszym półroczu 2020 roku w segmencie działalności bankowej zanotowano stratę z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcjach przejęcia banków) na poziomie 1 007 mln zł, co oznacza spadek o 2 458 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Niższy wynik związany był głównie z wpływem pandemii COVID-19 na wyższe koszty ryzyka w związku z zawiązaniem dodatkowych rezerw kredytowych na prognozowane pogorszenie się jakości portfela kredytowego. Ponadto, obniżki stóp procentowych (średnio o ok. 140 bps w I półroczu br.) przyczyniły się do spadku dochodów odsetkowych w bankach.

W I połowie 2020 roku Bank Pekao kontrybuował do zysku z działalności operacyjnej (bez uwzględnienia amortyzacji wartości niematerialnych nabytych w transakcji przejęcia) w segmencie „Działalność bankowa” na poziomie 841 mln zł, a Alior Bank na poziomie -547 mln zł. Na wynik segmentu wpłynął również odpis wartości firmy Alior Bank w wysokości 746 mln zł oraz wartości firmy Banku Pekao w wysokości 555 mln zł.

Kluczowym elementem przychodów segmentu są dochody z lokat, które spadły w 2020 roku do 3 233 mln zł r/r (spadek o 26,6% r/r). Składnikami dochodów z lokat są: przychody z tytułu odsetek, przychody z tytułu dywidend, wynik handlowy oraz wynik z odpisów aktualizujących.

Na koniec pierwszego półrocza 2020 roku portfel należności kredytowych w obu bankach razem wzrósł o 3,2% wobec analogicznego okresu w 2019 roku, a spadek dochodów z lokat r/r wynikał głównie z wyższych kosztów ryzyka w związku z zawiązaniem dodatkowych rezerw kredytowych na prognozowane pogorszenie się jakości portfela kredytowego. Koszt odpisów na oczekiwane straty kredytowe i odpisów z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych w Banku Pekao wyniósł w pierwszym półroczu 805 mln zł, z czego 546 mln zł oszacowano jako wpływ pandemii COVID-19. W Alior Banku wartość dokonanych odpisów z tytułu COVID-19 wyniosła 418 mln zł, z czego 270 mln zł dotyczyło zmian parametrów modeli, a 149 mln zł odpisów indywidualnych. Równocześnie, wynik odsetkowy Alior Bank pomniejszył wpływ wyroku TSUE dotyczący zwrotu części prowizji w przypadku wcześniejszej spłaty kredytów konsumenckich. Łączny wpływ wyroku oszacowano na 192 mln zł, z czego 100 mln zł stanowiły bieżące zwroty obciążające wynik odsetkowy. Pozostałe 98 mln zł stanowi dodatkowa rezerwa na kredyty spłacone przed 11 września 2019 roku i obciążała pozostałe koszty operacyjne.

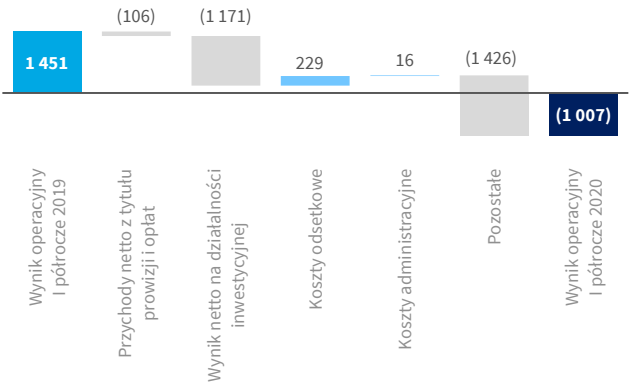
Rentowność banków w Grupie PZU w I połowie 2020 roku mierzona wskaźnikiem marży odsetkowej netto wynosiła 2,7% dla Banku Pekao oraz 4,2% w Alior Banku. Różnica w poziomie wskaźników wynika w szczególności ze struktury portfela należności kredytowych. W obu bankach odnotowano spadek marży odsetkowej z uwagi na serię obniżek stóp procentowych w marcu, kwietniu i maju.

Wynik z tytułu prowizji i opłat w segmencie działalności bankowej wyniósł 1 425 mln zł i był niższy o 6,9% wobec analogicznego okresu ubiegłego roku. Główną przyczyną słabszych dochodów prowizyjnych były rosnące koszty obsługi kart oraz niższy poziom aktywności klientów z uwagi na ograniczenia gospodarcze w drugim kwartale 2020 roku. Koszty administracyjne segmentu wyniosły 2 423 mln zł i składały się z kosztów Banku Pekao w wysokości 1 657 mln zł oraz 766 mln zł w Alior Banku. Spadek kosztów o 0,7% r/r wynikał m.in. z utrzymania silnej dyscypliny kosztowej w Banku Pekao, zarówno w kategorii HR jak i pozostałych.

Ponadto, do wyniku z działalności operacyjnej kontrybuowały pozostałe przychody i koszty operacyjne, których głównym składnikiem są opłaty na BFG (406 mln zł) oraz podatek od innych instytucji finansowych (436 mln zł).

W rezultacie wskaźnik Koszty/Dochody³ ukształtował się dla obu banków na poziomie 43%. Wskaźnik ten wynosi odpowiednio 42% dla Banku Pekao oraz 46% dla Alior Banku.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu bankowego (w mln zł)



Ubezpieczenia emerytalne

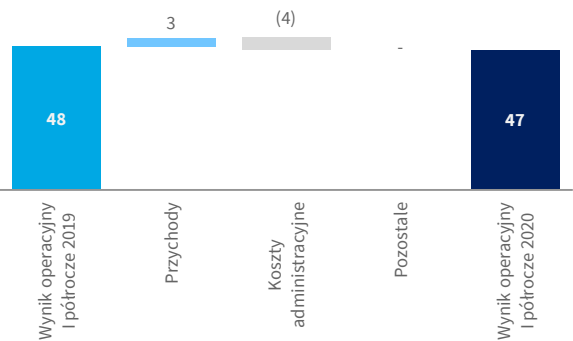
W I półroczu 2020 roku zysk z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych wyniósł 47 mln zł, czyli spadł o 2,1% w porównaniu do analogicznego okresu w 2019 roku. Czynniki mające wpływ na poziom i zmianę wyniku operacyjnego to:

- pozostałe przychody, które ukształtowały się na poziomie 73 mln zł, tj. wzrosły o 5,8% w porównaniu z poprzednim rokiem. Zmiana ta wynikała głównie z nadpłaty w Funduszu Gwarancyjnym za pierwszy kwartał 2020 roku;
- koszty administracyjne, które wyniosły 26 mln zł, czyli były o 18,2% wyższe niż w poprzednim roku. Zmiana ta wynikała głównie z:
- zmian w zakresie obligatoryjnych wpłat do Funduszu Gwarancyjnego w KDPW,
- realizacji w ramach PTE projektu mającego na celu połączenie z platformą mojePZU;

³ wskaźnik Koszty/Dochody (C/I; segment bankowy) – iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem: opłaty BFG, podatku od innych instytucji finansowych i wyniku netto z realizacji i odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji

- pozostałe pozycje, które wyniosły 2,0 mln zł, pozostały bez zmian w porównaniu do roku ubiegłego.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu ubezpieczeń emerytalnych (w mln zł)



Kraje bałtyckie

Z tytułu działalności w krajach bałtyckich, Grupa PZU wygenerowała w pierwszym półroczu 2020 roku wynik na ubezpieczeniach w wysokości 102 mln zł odnotowując tym samym wzrost o 7 mln zł (tj. 7,4%) w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Wynik ten ukształtowały następujące czynniki:

- niższa wartość składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 835 mln zł wobec 856 w roku ubiegłym. Składka w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych spadła r/r o 25 mln zł (tj. o 3,0%). Niższa sprzedaż w dużej mierze była konsekwencją obostrzeń związanych z pandemią COVID-19, zmniejszeniem ruchu komunikacyjnego oraz turystycznego, i tym samym, spadkiem liczby sprzedanych polis komunikacyjnych OC i AC oraz polis turystycznych. Składka w ubezpieczeniach na życie wzrosła o 4 mln zł (tj. 11,4%);
- spadek dochodów z lokat. Na koniec czerwca 2020 roku wygenerowano stratę w wysokości 7 mln zł przede wszystkim na skutek spadku wyceny wartości godziwej aktywów;
- obniżenie wartości odszkodowań i świadczeń netto. Ukształtowały się one na poziomie 470 mln zł i były o 12 mln zł niższe w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Wskaźnik szkodowości w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych spadł w stosunku

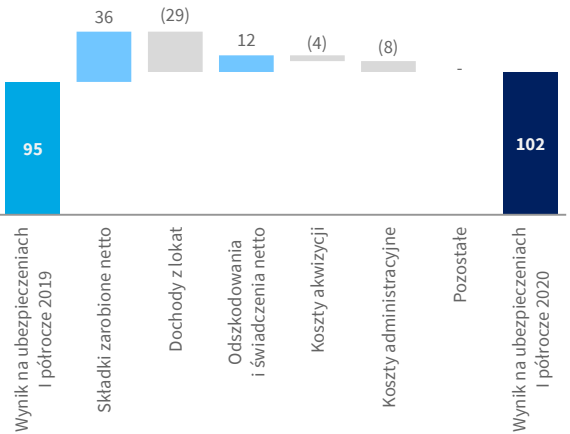
Wyniki finansowe

do ubiegłego roku o 2,0 p.p. i wyniósł 58,1%.

W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń ukształtowała się na poziomie 18 mln zł i była o 47,1% niższa niż w poprzednim roku;

- wzrost kosztów akwizycji. Wydatki segmentu na ten cel wyniosły 169 mln zł. Współczynnik kosztów akwizycji liczony od składki zarobionej netto spadł o 0,4 p.p. i wyniósł 20,7%;
- wyższe koszty administracyjne. Wyniosły one 71 mln zł i przyrosły o 12,7% w stosunku do pierwszego półrocza 2019 roku. Wzrost został częściowo wygenerowany w efekcie wyższego kursu waluty - w walucie funkcjonalnej wyniósł 6,7% i spowodowany był m.in. kosztami pracy projektowych a także wzrostem kosztów osobowych na skutek presji płacowej.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu kraje bałtyckie (w mln zł)



Ukraina

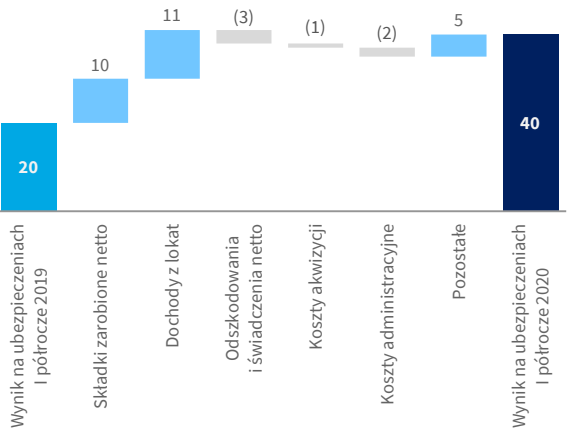
Segment Ukraina zakończył pierwsze półrocze 2020 roku wynikiem na ubezpieczeniach na poziomie 40 mln zł, wobec 20 mln zł w pierwszym półroczu ubiegłego roku.

Wzrost wyniku segmentu był wypadkową następujących czynników:

- niższej składki przypisanej brutto. Wyniosła ona 144 mln zł i była niższa w stosunku do pierwszego półrocza roku poprzedniego o 5 mln zł (tj. 3,4%). Spadek składki w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych (o 10,2% r/r) związany był głównie z obostrzeniami wprowadzonymi w konsekwencji pandemii COVID-19 i dotyczył przede wszystkim ubezpieczeń wypadkowych

- i turystycznych oraz pozostałych OC – obowiązkowych przy składaniu wniosku o wizę dla osób wyjeżdżających do Polski a także ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC oraz ubezpieczenia zielona karta na skutek wprowadzonych ograniczeń w ruchu komunikacyjnym. Składka w ubezpieczeniach na życie wzrosła o 7 mln zł;
- wyższego dochodu z działalności inwestycyjnej. Segment wygenerował z tego tytułu 25 mln zł, czyli o 11 mln zł więcej niż w pierwszym półroczu ubiegłego roku;
- przyrostu odszkodowań i świadczeń netto. Wyniosły one 36 mln zł i były wyższe o 9,1% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. W ubezpieczeniach na życie wartość świadczeń wypłaconych w porównaniu do pierwszego półrocza 2019 roku wzrosła o 6 mln zł (tj. 50,0%). Wskaźnik szkodowości liczony od składki zarobionej netto w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych wyniósł 27,3% co oznacza spadek o 6,6 p.p.;
- wzrostu kosztów akwizycji. Ukształtowały się one na poziomie 52 mln zł wobec 51 mln zł w podobnym okresie poprzedniego roku. W ubezpieczeniach na życie wydatki na ten cel wzrosły o 1 mln zł (tj. 5,3%). Wskaźnik kosztów akwizycji segmentu spadł w stosunku do pierwszego półrocza poprzedniego roku o 4,5 p.p. i osiągnął wartość 51,0%;
- wyższe koszty administracyjne. Osiągnęły one wartość 16 mln zł i wzrosły w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 14,3%. Wzrost kosztów został częściowo wygenerowany przez wyższy kurs waluty, w walucie funkcjonalnej koszty wzrosły o 6,3% r/r. Współczynnik kosztów administracyjnych liczony od składki zarobionej netto wzrósł o 0,5 p.p. i wyniósł 15,7%.

Wynik na ubezpieczeniach segmentu Ukraina (w mln zł)



Kontrakty inwestycyjne

W sprawozdaniu skonsolidowanym kontrakty inwestycyjne ujmowane są zgodnie z wymogami MSSF 9.

Wyniki segmentu kontrakty inwestycyjne prezentowane są wg Polskich Standardów Rachunkowości, co oznacza, iż ujęte zostały m.in. składki przypisane brutto, wypłacone świadczenia oraz zmianę rezerw techniczno – ubezpieczeniowych. Kategorie te są eliminowane na poziomie skonsolidowanym.

Składki przypisane brutto pozyskane z kontraktów inwestycyjnych w I półroczu 2020 roku spadły do poziomu 15 mln zł roku i były niższe o 2 mln zł (-11,8%) w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Zmiany te wynikały przede wszystkim ze spadku poziomu wpłat na rachunki IKZE, po wycofaniu tego produktu z oferty.

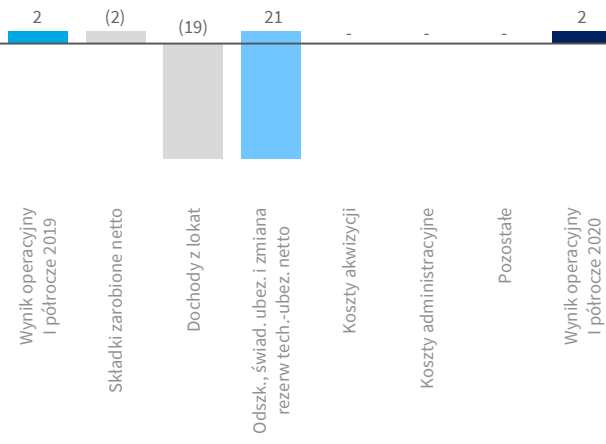
Dochody z działalności lokacyjnej w segmencie kontraktów inwestycyjnych spadły w stosunku do ubiegłego roku głównie na skutek niższej stopy zwrotu IKZE przede wszystkim ze względu na gorszą koniunkturę na rynkach finansowych co związane było z utrzymującą się pandemią COVID-19.

Koszt odszkodowań i świadczeń ubezpieczeniowych wraz ze zmianą stanu innych rezerw techniczno-ubezpieczeniowych netto spadł r/r o 21 mln zł do poziomu 3 mln zł przede wszystkim na skutek różnicy w wyniku z działalności lokacyjnej w produktach unit-linked opisanej powyżej.

W segmencie kontraktów inwestycyjnych nie jest obecnie prowadzona aktywna akwizycja umów.

Koszty administracyjne wyniosły 2 mln zł i nie uległy zmianie rok do roku. Wynik operacyjny segmentu wyniósł 2 mln zł i nie zmienił się ze względu na małe zmiany na portfelu umów w tym segmencie.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu kontrakty inwestycyjne (w mln zł)



Wskaźniki rentowności

Zwrot z kapitałów własnych przypadający jednostce dominującej (PZU) za okres od 1 stycznia 2020 roku do 30 czerwca 2020 roku ukształtował się na poziomie 3,6%, i był niższy o 16,7 p.p. od uzyskanego w poprzednim roku.

Podstawowe wskaźniki efektywności Grupy PZU	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020
Rentowność kapitałów (ROE) - przypadające jednostce dominującej (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	20,7%	20,3%	3,6%
Rentowność kapitałów (ROE) - skonsolidowane (uroczniony zysk netto / średni stan kapitałów własnych) x 100%	13,0%	11,9%	1,5%
Rentowność aktywów (ROA) (uroczniony zysk netto / średni stan aktywów) x 100%	1,4%	1,3%	0,2%

Wskaźniki sprawności działania

Jednym z podstawowych mierników efektywności i sprawności działania firmy ubezpieczeniowej jest wskaźnik mieszany COR (Combined Ratio), liczony z racji swojej specyfiki dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (Dział II).

Wskaźnik mieszany Grupy PZU (dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych) utrzymuje się w ostatnich latach na poziomie zapewniającym wysoką rentowność. Również w I półroczu 2020 roku wskaźnik utrzymał się na niskim poziomie 87,0%.

Wskaźniki sprawności działania	1 stycznia - 30 czerwca 2018	1 stycznia - 30 czerwca 2019	1 stycznia - 30 czerwca 2020
1. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń brutto (prosty) (odszkodowania i świadczenia brutto / składka przypisana brutto) x 100%	63,2%	68,6%	65,1%
2. Wskaźnik odszkodowań i świadczeń na udziale własnym (odszkodowania i świadczenia netto / składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	66,4%	70,0%	63,7%
3. Wskaźnik kosztów działalności segmentów ubezpieczeniowych (koszty działalności ubezpieczeniowej/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	21,0%	21,8%	22,5%
4. Wskaźnik kosztów akwizycji segmentów ubezpieczeniowych (koszty akwizycji/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	14,2%	14,9%	15,1%
5. Wskaźnik kosztów administracyjnych segmentów ubezpieczeniowych (koszty administracyjne/składka zarobiona na udziale własnym) x 100%	6,8%	6,9%	7,5%
6. Wskaźnik mieszany w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych (odszkodowania i świadczenia netto + koszty działalności ubezpieczeniowej) / składka zarobiona na udziale własnym x 100%	87,2%	89,2%	87,0%
7. Marża zysku operacyjnego w ubezpieczeniach na życie (zysk operacyjny / składka przypisana brutto) x 100%	19,2%	19,6%	24,1%
8. Wskaźnik koszty/dochody - działalność bankowa	44,2%	41,4%	43,3%



6. Zarządzanie ryzykiem

Dużo czasu poświęcamy na stałe rozwijanie zaawansowanych procedur zarządzania ryzykiem. Są one dla nas ważne fundamentalnie, bo w końcu chodzi o to, żeby bezpieczni i spokojni byli nasi klienci, a nasze wyniki pozostały przewidywalne.

W rozdziale:

1. Cel zarządzania ryzykiem
2. System zarządzania ryzykiem
3. Apetyt na ryzyko
4. Proces zarządzania ryzykiem
5. Profil ryzyka Grupy PZU
6. Działalność reasekuracyjna
7. Zarządzanie kapitałem

6.1 Cel zarządzania ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU ma na celu budowę wartości dla wszystkich interesariuszy przez aktywne i świadome zarządzanie wielkością przyjmowanego ryzyka. Istotą tego procesu jest również zapobieganie przyjmowaniu ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej Grupy PZU lub konglomeratu finansowego.

Zarządzanie ryzykiem w Grupie PZU oparte jest na analizie ryzyka we wszystkich procesach i jednostkach i jest ono integralną częścią procesu zarządzania.

Główne elementy systemu zarządzania ryzykiem Grupy PZU są wdrożone tak aby zapewnić spójność sektorową oraz realizację planów strategicznych poszczególnych podmiotów a także celów biznesowych całej Grupy PZU. Należą do nich m.in.:

- systemy limitów i ograniczeń akceptowalnego poziomu ryzyka, w tym poziom apetytu na ryzyko;
- procesy obejmujące identyfikację, pomiar i ocenę, monitorowanie i kontrolowanie, raportowanie oraz działania zarządcze dotyczące poszczególnych ryzyk;
- podział kompetencji w procesie zarządzania ryzykiem, w którym kluczową rolę odgrywają Zarządy i Rady Nadzorcze podmiotów oraz dedykowane Komitety.

Ponadto, podmioty sektora finansowego zobowiązane są do stosowania standardów właściwych dla danego sektora.

W przyjętych regulacjach wewnętrznych określają m.in.:

- procesy, metody i procedury umożliwiające pomiar i zarządzanie ryzykiem;
- podział obowiązków w procesie zarządzania ryzykiem;
- zakres oraz warunki i częstotliwość sporządzania sprawozdań dotyczących zarządzania ryzykiem.

PZU sprawuje nadzór nad systemem zarządzania ryzykiem Grupy PZU na podstawie zawartych z podmiotami Grupy PZU porozumień o wzajemnej współpracy i przekazywanych na ich podstawie informacji. Zarządza ryzykiem na poziomie Grupy PZU w ujęciu zagregowanym, w szczególności w zakresie wymogów kapitałowych.

Dodatkowo, w Grupie PZU istnieją procesy zapewniające efektywność zarządzania ryzykiem na poziomie Grupy PZU. Zasady zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych Grupy PZU zawierają rekomendację PZU (podmiotu dominującego) w zakresie organizacji systemu zarządzania ryzykiem w podmiotach zależnych zarówno sektora ubezpieczeniowego

jak i bankowego. Dodatkowo wydawane są wytyczne regulujące w sposób szczegółowy poszczególne procesy w obszarze zarządzania ryzykiem w podmiotach Grupy PZU.

Zarządy podmiotów Grupy PZU odpowiedzialne są za realizowanie swoich obowiązków zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa krajowego i międzynarodowego, w szczególności za wdrożenie adekwatnego i efektywnego systemu zarządzania ryzykiem.

Nadzór nad systemami zarządzania ryzykiem w poszczególnych podmiotach sektora finansowego sprawują Rady Nadzorcze. W podmiotach zależnych, w szczególności w Alior Banku i Banku Pekao, PZU desygnuje do Rad Nadzorczych swoich przedstawicieli.

6.2 System zarządzania ryzykiem

System zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oparty jest na:

- podziale kompetencji i zadań realizowanych przez organy statutowe, komitety oraz jednostki i komórki organizacyjne w procesie zarządzania ryzykiem;
- procesie zarządzania ryzykiem, w tym metodach identyfikacji, pomiaru i oceny, monitorowania i kontrolowania, raportowania ryzyka oraz podejmowania działań zarządczych. Ramy tego procesu są uniwersalne dla podmiotów rynku finansowego.

Spójny podział kompetencji i zadań w Grupie PZU i w poszczególnych podmiotach sektora finansowego Grupy PZU opiera się na czterech poziomach kompetencyjnych.

Trzy pierwsze obejmują:

- Radę Nadzorczą, która sprawuje nadzór nad procesem zarządzania ryzykiem oraz ocenia adekwatność i skuteczność tego procesu w ramach decyzji określonych w statucie danego podmiotu i regulaminie Rady Nadzorczej oraz za pośrednictwem powołanego Komitetu Audytu;
- Zarząd, który organizuje i zapewnia działanie systemu zarządzania ryzykiem poprzez uchwalanie strategii, polityk, wyznaczanie apetytu na ryzyko, określenie profilu ryzyka i określenie tolerancji na poszczególne kategorie ryzyka;
- Komitety, które podejmują decyzje dotyczące ograniczania poziomu poszczególnych ryzyk do ram wyznaczonych przez apetyt na ryzyko. Komitety przyjmują procedury i metodyki związane z ograniczaniem poszczególnych ryzyk, a także akceptują limity ograniczające poszczególne rodzaje ryzyka.

Rolą Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest wspieranie, zarówno Rad Nadzorczych jak i Zarządów podmiotów zależnych, we wdrażaniu efektywnego systemu zarządzania ryzykiem, spójnego dla całej Grupy PZU. Celem działania Komitetu Ryzyka Grupy PZU jest koordynacja działań oraz nadzór nad systemem i procesami zarządzania poszczególnymi ryzykami występującymi w Grupie PZU.

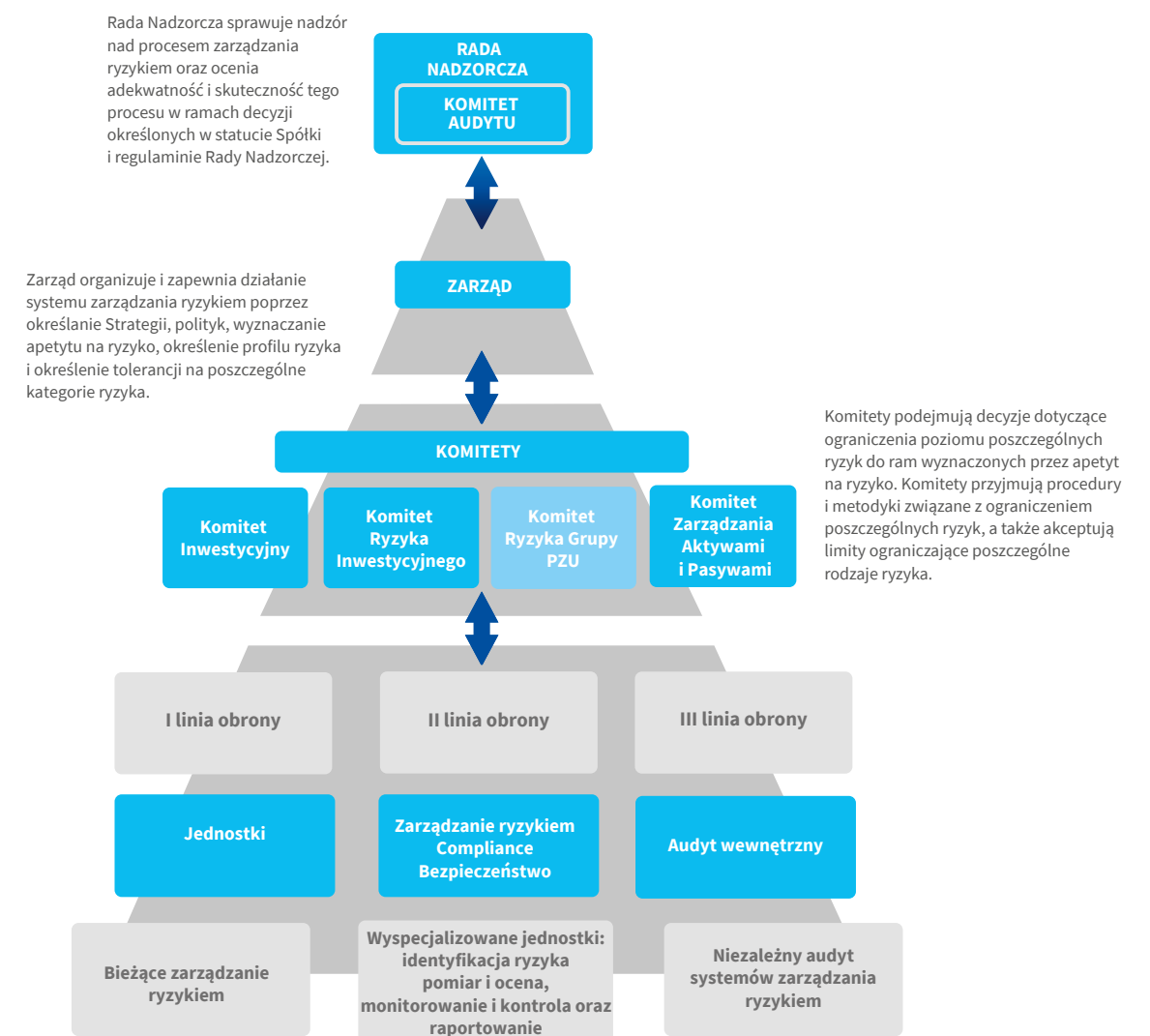
Czwarty poziom kompetencyjny dotyczy działań operacyjnych i podzielony jest pomiędzy trzy linie obrony:

- pierwsza linia obrony – obejmuje bieżące zarządzanie ryzykiem na poziomie jednostek i komórek organizacyjnych

podmiotów oraz podejmowanie decyzji w ramach procesu zarządzania ryzykiem, w tym w ramach obowiązujących limitów;

- druga linia obrony – obejmuje zarządzanie ryzykiem poprzez wyspecjalizowane komórki zajmujące się identyfikacją, pomiarem, monitorowaniem i raportowaniem o ryzyku oraz kontrolą limitów;
- trzecia linia obrony – obejmuje audyt wewnętrzny, który przeprowadza niezależne audyty elementów systemu zarządzania ryzykiem oraz czynności kontrolnych wbudowanych w działalność.

Schemat struktury organizacyjnej systemu zarządzania ryzykiem



6.3 Apetyt na ryzyko

Apetyt na ryzyko w Grupie PZU - wielkość ryzyka podejmowanego w celu realizacji celów biznesowych, natomiast jego miarą jest poziom potencjalnych strat finansowych, spadku wartości aktywów lub wzrostu wartości zobowiązań w okresie jednego roku.

Apetyt na ryzyko określa maksymalny poziom dopuszczalnego ryzyka przy wyznaczaniu limitów i ograniczeń na poszczególne ryzyka cząstkowe oraz poziom, po przekroczeniu którego podejmowane są określone działania zarządcze niezbędne do ograniczenia dalszego wzrostu ryzyka.

We wszystkich podmiotach ubezpieczeniowych Grupy PZU wdrożono proces ustalania apetytu na ryzyko oraz limitów na poszczególne kategorie ryzyka zgodny z procesem grupowym. Zarząd każdego z podmiotów wyznacza apetyt na ryzyko, profil ryzyka oraz tolerancję na ryzyko odzwierciedlające jego plany finansowe, strategię biznesową oraz cele całej Grupy PZU. Takie podejście zapewnia adekwatność i efektywność systemu zarządzania ryzykiem w Grupie PZU oraz zapobiega akceptacji ryzyka na poziomie, który mógłby zagrozić stabilności finansowej poszczególnych podmiotów lub całej Grupy PZU. Za ustalenie odpowiedniego poziomu ryzyka w każdym z podmiotów odpowiedzialny jest Zarząd, natomiast jednostka ds. ryzyka co najmniej raz w roku dokonuje przeglądu wielkości

apetytu na ryzyko, a wszystkie działania koordynowane są z poziomem Grupy PZU.

Apetyt na ryzyko ustalany jest co najmniej raz w roku także w podmiotach sektora bankowego należących do Grupy PZU. Podstawą tego procesu są regulacje nadzorcze (w tym wynikające z planów naprawy) oraz dobre praktyki. Proces ten jest zindywidualizowany w przypadku obu banków, tak aby odzwierciedlał strategię biznesową i kapitałową danego podmiotu. Apetyt na ryzyko w podmiotach sektora bankowego podlega konsultacjom z podmiotem dominującym Grupy PZU oraz opiniowaniu przez Komitet Ryzyka Grupy PZU, aby zapewnić zgodność działań banków z planami strategicznymi oraz celami biznesowymi Grupy PZU, przy zachowaniu dopuszczalnego poziomu ryzyka na poziomie Grupy PZU. Uzgodniony poziom apetytu na ryzyko jest zatwierdzany również przez Rady Nadzorcze podmiotów sektora bankowego.

6.4 Proces zarządzania ryzykiem

W procesie zarządzania ryzykiem wyróżnione są dwa poziomy:

- **I - POZIOM GRUPY – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych w Grupie**
Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić, że Grupa PZU realizuje swoje cele biznesowe w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego ryzyka. Grupa PZU zapewnia wsparcie we wdrażaniu systemu

zarządzania ryzykiem obejmującego wprowadzenie spójnych mechanizmów, standardów i organizacji funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (w szczególności w obszarze reasekuracji) oraz systemu zarządzania bezpieczeństwem w Grupie PZU a także monitoruje ich bieżące stosowanie. Dedykowane osoby z Grupy PZU współpracują z Zarządami podmiotów oraz z kierownictwem takich obszarów jak finanse, ryzyko, aktuariat, reasekuracja, inwestycje, compliance na podstawie właściwych porozumień o wzajemnej współpracy.

- **II - POZIOM PODMIOTU – monitoring limitów oraz ryzyk specyficznych dla danego podmiotu**
Zarządzanie ryzykiem na tym poziomie ma zapewnić, że podmiot Grupy PZU realizuje swoje cele biznesowe w sposób bezpieczny i dopasowany do skali ponoszonego przez ten podmiot ryzyka. Na tym poziomie monitorowane są limity oraz specyficzne kategorie ryzyka występujące w danym podmiocie a także, w ramach systemu zarządzania ryzykiem, wdrażane są mechanizmy, standardy i organizacja funkcjonowania efektywnego systemu kontroli wewnętrznej (ze szczególnym uwzględnieniem funkcji zgodności), systemu zarządzania ryzykiem (w szczególności w obszarze reasekuracji) oraz systemu zarządzania bezpieczeństwem.

Proces zarządzania ryzykiem składa się z następujących etapów:

Identyfikacja

Rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, nabycia instrumentu finansowego, zmiany procesu operacyjnego, a także z chwilą wystąpienia każdego innego zdarzenia potencjalnie wpływającego na powstanie ryzyka. Proces identyfikacji występuje do momentu wygaśnięcia zobowiązań, należności lub działań związanych z danym ryzykiem. Identyfikacja ryzyka polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł ryzyka, następnie analizowanych pod względem istotności.

Pomiar i ocena ryzyka

Przeprowadzane są w zależności od charakterystyki danego typu ryzyka oraz poziomu jego istotności. Pomiar ryzyka przeprowadzają wyspecjalizowane jednostki. Jednostka ds. ryzyka w każdej spółce odpowiada za rozwój narzędzi oraz za pomiar ryzyka w zakresie określającym apetyt na ryzyko, profil ryzyka i tolerancję na ryzyko.

Monitorowanie i kontrola ryzyka

Polega na bieżącym przeglądzie odchyleń realizacji od założonych punktów odniesienia (limitów, wartości progowych, planów, wartości z poprzedniego okresu, wydanych rekomendacji i zaleceń).

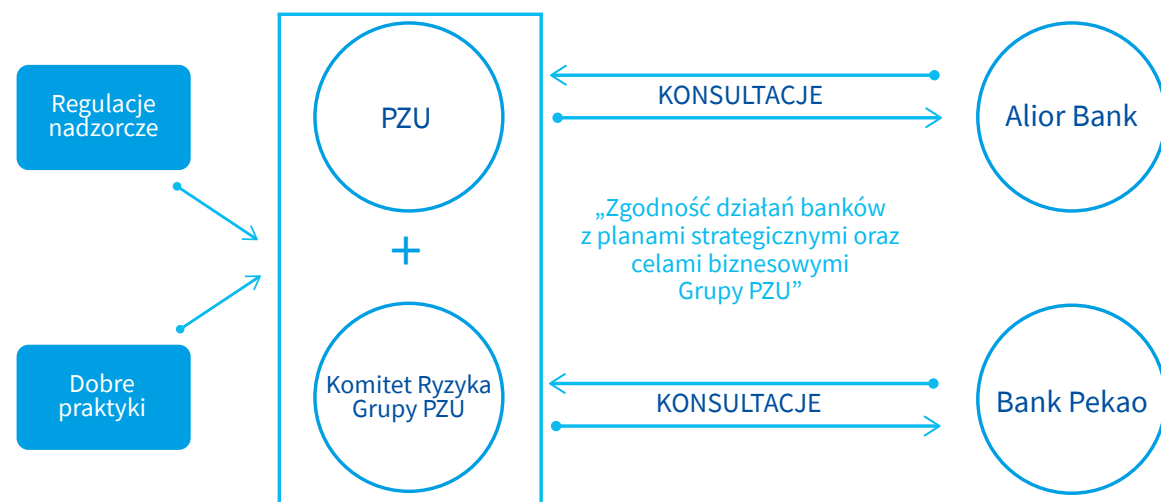
Raportowanie

Umożliwia efektywną komunikację o ryzyku i wspiera zarządzanie ryzykiem na różnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze

Działania te obejmują m.in.: unikanie ryzyka, transfer ryzyka, ograniczanie ryzyka, akceptację poziomu ryzyka oraz wdrożenie narzędzi wspierających te działania, takich jak limity, programy reasekuracyjne czy regularny przegląd regulacji wewnętrznych i procesów.

Proces ustalania apetytu na ryzyko w Grupie PZU



6.5 Profil ryzyka Grupy PZU

Główne ryzyka w Grupie PZU



Do głównych ryzyk, na które narażona jest Grupa PZU należą: aktuarialne, rynkowe, kredytowe, koncentracji, płynności, operacyjne, modeli i braku zgodności.

Do głównych ryzyk związanych z działalnością Alior Banku i Banku Pekao należą następujące ryzyka: kredytowe (w tym ryzyko koncentracji portfela kredytowego), operacyjne i rynkowe (obejmujące ryzyka stopy procentowej, walutowe, cen towarów oraz cen instrumentów finansowych). Całkowite ryzyko podmiotów sektora bankowego stanowi ok. 36% (I kwartał 2020 roku) całkowitego ryzyka Grupy PZU, przy czym największa kontrybucja następuje w obszarze ryzyka kredytowego.

W pierwszym półroczu 2020 roku na działalność Grupy PZU wpłynęło pojawienie się na świecie pandemii COVID-19, która do Polski dotarła w marcu 2020 roku. Rozwój sytuacji w zakresie COVID-19 jest dynamiczny, a jego wpływ na adekwatność kapitałową Grupy PZU jest w tym momencie trudny do oszacowania. Grupa PZU na bieżąco monitoruje, jak zmieniające się otoczenie wpływa na identyfikowane ryzyka.

Ryzyko aktuarialne

Jest to możliwość poniesienia straty lub niekorzystnej zmiany wartości zobowiązań, jakie mogą wynikać z zawartych umów ubezpieczenia i umów gwarancji ubezpieczeniowych, w związku z niewłaściwymi założeniami dotyczącymi wyceny składek i tworzenia rezerw techniczno-ubezpieczeniowych.

Identyfikacja ryzyka rozpoczyna się wraz z propozycją rozpoczęcia tworzenia produktu ubezpieczeniowego, i towarzyszy mu aż do momentu wygaśnięcia zobowiązań z nim związanych. Identyfikacja ryzyka aktuarialnego odbywa się m.in. poprzez:

- analizę ogólnych warunków ubezpieczenia pod kątem przyjmowanego ryzyka i zgodności z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa;
- analizę ogólnych/szczególnych warunków ubezpieczenia lub innych wzorców umów pod kątem ryzyka aktuarialnego przyjmowanego na ich podstawie;
- rozpoznanie potencjalnych ryzyk związanych z danym produktem w celu ich późniejszego pomiaru i monitorowania;
- analizę wpływu wprowadzenia nowych produktów ubezpieczeniowych na wymogi kapitałowe i margines ryzyka obliczonych według formuły standardowej;
- weryfikację i walidację zmian w produktach ubezpieczeniowych;
- ocenę ryzyka aktuarialnego przez pryzmat podobnych, istniejących produktów;
- monitorowanie istniejących produktów;
- analizę polityki underwritingowej, taryfikacyjnej, rezerw techniczno-ubezpieczeniowych i reasekuracyjnej oraz procesu obsługi szkód i świadczeń.

Ocena ryzyka aktuarialnego polega na rozpoznaniu stopnia zagrożenia lub grupy zagrożeń stanowiących o możliwości powstania szkody oraz na dokonaniu analizy elementów ryzyka w sposób umożliwiający podjęcie decyzji o przyjęciu ryzyka do ubezpieczenia.

Pomiar ryzyka aktuarialnego dokonywany jest w szczególności, przy użyciu:

- analizy wybranych wskaźników;
- metody scenariuszowej – analizy utraty wartości spowodowanej przez zadaną zmianę czynników ryzyka;
- metody faktorowej – uproszczonej wersji metody scenariuszowej, zredukowanej do przypadku jednego scenariusza dla jednego czynnika ryzyka;
- danych statystycznych;

- miar ekspozycji i wrażliwości;
- wiedzy eksperckiej pracowników.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka aktuarialnego obejmuje analizę poziomu ryzyka za pomocą zestawu raportów zawierających wybrane wskaźniki.

Raportowanie ma na celu efektywną komunikację o ryzyku aktuarialnym i wspiera zarządzanie ryzykiem aktuarialnym na różnych poziomach decyzyjnych od pracownika do Rady Nadzorczej. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji dostosowane są do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze przewidywane w procesie zarządzania ryzykiem aktuarialnym realizowane są, w szczególności poprzez:

- określenie poziomu tolerancji na ryzyko aktuarialne i jego monitorowanie;
- decyzje biznesowe i plany sprzedażowe;
- kalkulację i monitorowanie adekwatności rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- strategię taryfową oraz monitorowanie istniejących szacunków i ocenę adekwatności składki;
- proces oceny, wyceny i akceptacji ryzyka aktuarialnego;
- stosowanie narzędzi ograniczania ryzyka aktuarialnego, w tym w szczególności reasekuracji i prewencji.

Ponadto, w celu ograniczania ryzyka aktuarialnego związanego z bieżącą działalnością, podejmowane są w szczególności, następujące czynności:

- zdefiniowanie zakresów odpowiedzialności w ogólnych/szczególnych warunkach ubezpieczenia lub innych wzorcach umów;
- działania koasekuracyjne i reasekuracyjne;
- stosowanie adekwatnej polityki taryfikacyjnej;
- stosowanie odpowiedniej metodyki obliczania rezerw techniczno-ubezpieczeniowych;
- stosowanie odpowiedniej procedury oceny ryzyka przyjmowanego do ubezpieczenia (underwritingu);
- stosowanie odpowiedniej procedury likwidacji szkód lub obsługi świadczeń;
- decyzje i plany sprzedażowe;
- prewencja.

Ryzyko rynkowe

Jest to ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające bezpośrednio lub pośrednio z wahań poziomu i zmienności rynkowych cen aktywów, spreadu kredytowego, wartości zobowiązań i instrumentów finansowych.

Proces zarządzania ryzykiem spreadu kredytowego i ryzykiem koncentracji ma odmienną specyfikę od procesu zarządzania pozostałymi podkategoriami ryzyka rynkowego i został opisany w kolejnej części (Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji) wraz z procesem zarządzania ryzykiem niewypłacalności kontrahenta.

Ryzyko rynkowe w Grupie PZU pochodzi z trzech głównych źródeł:

- działalności związanej z dopasowaniem aktywów do zobowiązań (portfel ALM);
- działalności związanej z aktywną alokacją, tj. wyznaczaniem optymalnej średnioterminowej struktury aktywów (portfele AA);
- działalności bankowej – w jej efekcie Grupa PZU jest istotnie narażona na ryzyko stopy procentowej.

Działalność inwestycyjną w podmiotach Grupy PZU reguluje szereg dokumentów zatwierdzonych przez Rady Nadzorcze, Zarządy i dedykowane Komitety.

Identyfikacja ryzyka rynkowego polega na rozpoznaniu rzeczywistych i potencjalnych źródeł tego ryzyka. Proces identyfikacji ryzyka rynkowego związanego z aktywami rozpoczyna się w momencie podjęcia decyzji o rozpoczęciu dokonywania transakcji na danym typie instrumentów finansowych. Jednostki, które podejmują decyzję o rozpoczęciu dokonywania transakcji na danym typie instrumentów finansowych, sporządzają opis instrumentu zawierający, w szczególności, opis czynników ryzyka. Przekazują go do jednostki ds. ryzyka, która na jego podstawie identyfikuje i ocenia ryzyko rynkowe.

Proces identyfikacji ryzyka rynkowego związanego z zobowiązaniami ubezpieczeniowymi rozpoczyna się wraz z procesem tworzenia produktu ubezpieczeniowego i jest związany z identyfikacją zależności wielkości przepływów finansowych z tego produktu od czynników ryzyka rynkowego. Zidentyfikowane ryzyka rynkowe podlegają ocenie ze względu na kryterium istotności tj. czy z materializacją ryzyka związana jest strata mogąca mieć wpływ na kondycję finansową.

Zarządzanie ryzykiem

Ryzyko rynkowe jest mierzone przy użyciu poniższych miar ryzyka:

- VaR, wartości narażonej na ryzyko, będącej miarą ryzyka kwantyfikującą potencjalną stratę ekonomiczną, która w horyzoncie jednego roku przy normalnych warunkach rynkowych nie zostanie przekroczona z prawdopodobieństwem 99,5%;
- formuły standardowej;
- miar ekspozycji i wrażliwości;
- skumulowanej miesięcznej straty.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi oraz dobrymi praktykami rynkowymi.

Przy pomiarze ryzyka rynkowego wyróżnia się, w szczególności, następujące etapy:

- gromadzenie informacji o aktywach i zobowiązaniach generujących ryzyko rynkowe;
- kalkulacja wartości ryzyka.

Pomiar ryzyka dokonywany jest:

- codziennie dla miar ekspozycji i wrażliwości instrumentów znajdujących się w systemach użytkowanych przez poszczególne jednostki Grupy PZU;
- miesięcznie przy wykorzystaniu modelu wartości narażonej na ryzyko dla ryzyka rynkowego lub formuły standardowej.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka rynkowego polega na analizie poziomu ryzyka i wykorzystania wyznaczonych limitów.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka rynkowego, efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka rynkowego polegają w szczególności na:

- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka rynkowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięcie pozycji na instrumencie pochodnym, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego;
- dywersyfikacji portfela aktywów, w szczególności ze względu na kategorię ryzyka rynkowego, terminy

- zapadalności instrumentów, koncentrację zaangażowania w jednym podmiocie, koncentrację geograficzną;
- stanowieniu ograniczeń i limitów ryzyka rynkowego.

Stanowienie limitów jest głównym narzędziem zarządczym mającym na celu utrzymanie pozycji ryzyka w ramach akceptowalnego poziomu tolerancji na ryzyko. Struktura limitów dla poszczególnych kategorii ryzyka rynkowego, jak również dla poszczególnych jednostek organizacyjnych, jest ustalana przez dedykowane komitety w taki sposób, aby były one spójne z tolerancją na ryzyko ustaloną przez zarządy podmiotów zależnych. Podmioty sektora bankowego podlegają w tym zakresie dodatkowym wymogom regulacji sektorowych.

Ryzyko kredytowe i ryzyko koncentracji

Ryzyko kredytowe rozumiane jest jako ryzyko straty lub niekorzystnej zmiany sytuacji finansowej, wynikające z wahań wiarygodności i zdolności kredytowej emitentów papierów wartościowych, kontrahentów i wszelkich dłużników, materializujące się w postaci niewykonania zobowiązania przez kontrahenta lub wzrostem spreadu kredytowego. W ramach ryzyka kredytowego wyróżnia się następujące kategorie ryzyka:

- ryzyko spreadu kredytowego;
- ryzyko niewykonania zobowiązania przez kontrahenta;
- ryzyko kredytowe w ubezpieczeniach finansowych.

Ryzyko koncentracji rozumiane jest jako możliwość poniesienia straty wynikającej z braku dywersyfikacji portfela aktywów lub z dużej ekspozycji na ryzyko niewykonania zobowiązania przez pojedynczego emitenta papierów wartościowych lub grupę powiązanych emitentów.

Identyfikacja ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji odbywa się na etapie podejmowania decyzji o zainwestowaniu w nowy typ instrumentu finansowego lub zaangażowaniu o charakterze kredytowym. Identyfikacja polega na analizie czy z daną inwestycją wiąże się ryzyko kredytowe lub ryzyko koncentracji, od czego uzależniony jest jego poziom i zmienność w czasie. Identyfikacji podlegają rzeczywiste i potencjalne źródła ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji.

Ocena ryzyka polega na oszacowaniu prawdopodobieństwa materializacji ryzyka oraz potencjalnego wpływu materializacji ryzyka na kondycję finansową danego podmiotu.

Pomiar ryzyka kredytowego dokonywany jest przy użyciu:

- miar ekspozycji (wartość zaangażowania kredytowego brutto i netto oraz zaangażowanie kredytowe netto ważone okresem zapadalności);
- wymogu kapitałowego kalkulowanego zgodnie z formułą standardową.

Ryzyko koncentracji dla pojedynczego podmiotu kalkulowane jest zgodnie z formułą standardową.

Miarą łącznego ryzyka koncentracji jest suma ryzyk koncentracji pojedynczych podmiotów. W przypadku podmiotów powiązanych wyznacza się ryzyko koncentracji dla wszystkich podmiotów powiązanych łącznie.

W przypadku podmiotów bankowych stosuje się adekwatne miary zgodne z przepisami sektorowymi oraz dobrymi praktykami rynkowymi. W szczególności pomiar ryzyka kredytowego jest dokonywany przy użyciu siatki miar jakości portfela kredytowego.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polega na analizie bieżącego poziomu ryzyka, ocenie zdolności kredytowej i określeniu stopnia wykorzystania wyznaczonych limitów. Monitorowanie odbywa się m.in. w cyklach dziennych oraz miesięcznych.

Monitorowanie jest wykonywane dla:

- zaangażowań z tytułu ubezpieczeń finansowych;
- zaangażowań reasekuracyjnych;
- limitów zaangażowania oraz limitów ryzyka VaR;
- zaangażowań kredytowych (dotyczy podmiotów bankowych).

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji, efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w odniesieniu do ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji polegają w szczególności na:

- stanowieniu limitów ograniczających zaangażowanie wobec pojedynczego podmiotu, grupy podmiotów, sektorów, krajów;
- dywersyfikacji portfela aktywów i ubezpieczeń finansowych w szczególności ze względu na kraj, sektor;

- przyjęciu zabezpieczenia;
- dokonywaniu transakcji służących zmniejszeniu ryzyka kredytowego, tj. sprzedaży instrumentu finansowego, zamknięciu instrumentu pochodnego, kupnie zabezpieczającego instrumentu pochodnego, restrukturyzacji udzielonego zadłużenia;
- reasekuracji portfela ubezpieczeń finansowych.

Struktura limitów ryzyka kredytowego i ryzyka koncentracji dla poszczególnych emitentów jest ustalana przez dedykowane komitety w taki sposób, by były one spójne z tolerancją na ryzyko ustaloną przez zarządy poszczególnych podmiotów zależnych oraz pozwalały zminimalizować ryzyko „zarażania” pomiędzy skoncentrowanymi ekspozycjami.

W działalności bankowej udzielanie produktów kredytowych realizowane jest zgodnie z metodykami kredytowania właściwymi dla segmentu klienta i rodzaju produktu. Ocena zdolności kredytowej klienta poprzedzająca wydanie decyzji kredytowej przeprowadzana jest z wykorzystaniem narzędzi wspierających proces kredytowy, w tym systemu scoringowego lub ratingowego, zewnętrznych informacji i wewnętrznych baz danego banku Grupy PZU. Udzielanie produktów kredytowych przebiega zgodnie z obowiązującymi procedurami operacyjnymi wskazującymi właściwe czynności wykonywane w procesie kredytowym, odpowiedzialne za nie jednostki oraz wykorzystywane narzędzia.

W celu minimalizacji ryzyka kredytowego ustanawia się zabezpieczenia adekwatne do ponoszonego ryzyka kredytowego. Ustanowienie zabezpieczenia nie zwalnia z obowiązku badania zdolności kredytowej klienta.

Ryzyko płynności

Ryzyko płynności finansowej jest to możliwość utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań Grupy PZU wobec jej klientów lub kontrahentów. Celem zarządzania ryzykiem płynności finansowej jest zachowanie poziomu płynności umożliwiającego bieżące regulowanie zobowiązań danego podmiotu. Ryzyko płynności jest odrębnie zarządzane dla części ubezpieczeniowej oraz części bankowej.

Identyfikacja ryzyka polega na analizie możliwości wystąpienia niekorzystnych zdarzeń, w szczególności:

- niedoboru środków płynnych w stosunku do bieżących potrzeb danego podmiotu Grupy PZU;
- braku płynności posiadanych instrumentów finansowych;

Zarządzanie ryzykiem

- strukturalnego niedopasowania zapadalności aktywów do wymagalności zobowiązań.

Pomiar i ocena ryzyka są przeprowadzane poprzez oszacowanie niedoborów środków finansowych na wypłaty zobowiązań. W części ubezpieczeniowej oszacowanie dokonywane jest w następujących ujęciach:

- luk płynnościowych (statycznym, ryzyko płynności finansowej długoterminowej) – poprzez monitorowanie niedopasowania przepływów netto wynikających z umów ubezpieczenia zawartych do dnia bilansowego i wpływów z tytułu aktywów na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych w poszczególnych okresach, na podstawie projekcji przepływów finansowych sporządzanej na dany dzień;
- potencjalnego niedoboru środków finansowych (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez analizę historycznych i spodziewanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej;
- stress testowym (ryzyko płynności finansowej średnioterminowej) – poprzez oszacowanie możliwości zbycia w krótkim czasie portfela lokat finansowych na zaspokojenie zobowiązań z tytułu wystąpienia zdarzeń ubezpieczeniowych, w tym o charakterze nadzwyczajnym;
- preliminarzy bieżących (ryzyko płynności finansowej krótkoterminowej) – poprzez monitorowanie zgłoszonego przez inne jednostki danego podmiotu ubezpieczeniowego z Grupy PZU zapotrzebowania na środki w terminie określonym przez obowiązujące w tym podmiocie regulacje.

W zakresie zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU stosują miary wynikające z regulacji sektorowych, w tym Rekomendacji P Komisji Nadzoru Finansowego.

Do zarządzania płynnością banków w Grupie PZU wykorzystuje się współczynniki płynności dla różnych okresów, w tym do 7 dni, do miesiąca, do 12 oraz powyżej 12 miesięcy.

W ramach zarządzania ryzykiem płynności banki w Grupie PZU dokonują również analizy profilu zapadalności/wymagalności w dłuższym terminie, zależnej w dużym stopniu od przyjętych założeń w zakresie kształtowania się przyszłych przepływów gotówkowych związanych z pozycjami aktywów i pasywów. Założenia uwzględniają:

- stabilność pasywów o nieokreślonych terminach wymagalności (np. rachunki bieżące, zerwania i odnowienia depozytów, poziom ich koncentracji);

- możliwość skrócenia terminu zapadalności określonych pozycji aktywów (np. kredyty hipoteczne z możliwością wcześniejszej spłaty);
- możliwość zbycia pozycji aktywów (portfel płynnościowy).

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka płynności finansowej polegają na analizie wykorzystania wyznaczonych limitów.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie płynności finansowej różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Ograniczeniu ryzyka płynności finansowej służą:

- utrzymywanie środków w wyodrębnionym portfelu płynnościowym, w wysokości zgodnej z limitami wartości tego portfela;
- utrzymywanie odpowiednich środków w walucie obcej w portfelach lokat przeznaczonych na pokrycie zobowiązań ubezpieczeniowych wyrażonych w danej walucie obcej;
- postanowienia Umowy o zarządzanie portfelami instrumentów finansowych zawartej pomiędzy TFI PZU oraz PZU dotyczące ograniczenia czasu wycofania środków z portfeli zarządzanych przez TFI PZU do maksymalnie 3 dni po złożeniu zapotrzebowania na środki pieniężne;
- posiadanie otwartych linii kredytowych w bankach lub/i możliwość dokonywania transakcji typu sell-buy-back na skarbowych papierach wartościowych, w tym utrzymywanych do terminu wykupu;
- centralizacja zarządzania portfelami/funduszami przez TFI PZU;
- limity wskaźników płynnościowych w bankach należących do Grupy PZU.

Ryzyko operacyjne

Jest to możliwość poniesienia straty wynikającej z niewłaściwych lub błędnych procesów wewnętrznych, działań ludzi, funkcjonowania systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych.

Identyfikacja ryzyka operacyjnego odbywa się, w szczególności, poprzez:

- gromadzenie i analizę informacji o incydentach ryzyka operacyjnego oraz przyczynach ich wystąpienia;
- samoocenę ryzyka operacyjnego;
- analizy scenariuszowe.

Ocena i pomiar ryzyka operacyjnego odbywa się poprzez:

- określanie skutków wystąpienia incydentów ryzyka operacyjnego;
- szacowanie skutków wystąpienia potencjalnych incydentów ryzyka operacyjnego, które mogą wystąpić w działalności.

Oba banki w Grupie PZU, za zgodą KNF, stosują indywidualne modele zaawansowane do pomiaru ryzyka operacyjnego oraz szacowania wymogów kapitałowych z tytułu tego ryzyka.

Monitorowanie i kontrolowanie ryzyka operacyjnego realizowane jest głównie poprzez ustanowiony system wskaźników ryzyka operacyjnego oraz limitów umożliwiających ocenę zmian poziomu ryzyka operacyjnego w czasie oraz czynników mających wpływ na jego poziom w działalności.

Raportowanie polega na komunikacji o poziomie ryzyka operacyjnego oraz efektach monitorowania i kontrolowania różnym poziomom decyzyjnym. Częstotliwość poszczególnych raportów oraz zakres informacji są dostosowane do potrzeb informacyjnych na poszczególnych poziomach decyzyjnych.

Działania zarządcze w ramach reakcji na zidentyfikowane i ocenione ryzyko operacyjne polegają, w szczególności, na:

- ograniczaniu ryzyka poprzez podjęcie działań mających na celu minimalizację ryzyka, m.in. poprzez wzmocnienie systemu kontroli wewnętrznej;
- transferze ryzyka – w szczególności za pomocą zawarcia umowy ubezpieczenia;
- unikaniu ryzyka poprzez niepodejmowanie lub wycofanie się z określonej działalności biznesowej, w przypadku stwierdzenia zbyt wysokiego ryzyka operacyjnego, którego koszty ograniczenia są nieopłacalne;
- akceptacji ryzyka – aprobatę konsekwencji wynikających z ewentualnej materializacji ryzyka operacyjnego, jeśli nie zagraża ono przekroczeniu poziomu tolerancji na ryzyko operacyjne.

Aktualność planów ciągłości działania w podmiotach Grupy PZU jest utrzymywana i cyklicznie testowana.

Ryzyko modeli

Biorąc pod uwagę rosnące znaczenie zakresu wykorzystania modeli oraz zakwalifikowanie ryzyka modeli jako ryzyka istotnego dla Grupy PZU, kontynuowany jest formalny proces identyfikacji i oceny tego ryzyka. Proces ten ma na celu zapewnienie wysokiej jakości stosowanych praktyk dotyczących zarządzania tym ryzykiem. Rozwijany jest on obecnie w spółkach PZU i PZU Życie. W ramach procesu wykonywane są monitoringi oraz niezależne walidacje modeli.

Ryzyko modeli zdefiniowane zostało jako ryzyko poniesienia straty finansowej, błędnego oszacowania danych raportowanych do organu nadzoru, podjęcia błędnych decyzji lub utraty reputacji z powodu błędów w opracowaniu, wdrożeniu lub stosowaniu modeli.

W podmiotach sektora bankowego, z uwagi na wysoką istotność ryzyka modeli, zarządzanie tym rodzajem ryzyka zostało wdrożone w ubiegłych latach w ramach dostosowania do wymogów rekomendacji W KNF. Oba banki określiły standardy procesu zarządzania ryzykiem modeli, w tym zasady budowy modeli oraz oceny jakości ich działania, przy zapewnieniu właściwych rozwiązań w ramach ładu korporacyjnego.

Ryzyko braku zgodności

Jest to ryzyko niedostosowania się lub naruszenia przez podmioty Grupy PZU lub osoby powiązane z podmiotami Grupy PZU przepisów prawa, regulacji wewnętrznych oraz przyjętych przez podmioty Grupy PZU standardów postępowania, w tym norm etycznych, które skutkuje lub może skutkować poniesieniem przez Grupę PZU lub osoby działające w jej imieniu sankcji prawnych, powstaniem strat finansowych bądź utratą reputacji lub wiarygodności.

PZU dba o adekwatne i jednolite standardy rozwiązań compliance we wszystkich podmiotach Grupy PZU, jak również monitoruje ryzyko braku zgodności w skali Grupy PZU.

W I półroczu 2020 roku podmioty Grupy PZU posiadały systemy zgodności dostosowane do standardów wyznaczonych przez PZU.

Za przekazywanie pełnej informacji na temat ryzyka braku zgodności w podmiotach Grupy odpowiedzialne są jednostki ds. zgodności tych podmiotów. Jednostki te mają za zadanie dokonanie oceny i pomiaru ryzyka braku zgodności oraz

Zarządzanie ryzykiem

podjęcie odpowiednich działań zaradczych, które mitygują materializację tego ryzyka.

- Podmioty Grupy PZU obowiązane są do bieżącego informowania Biura Compliance PZU na temat ryzyka braku zgodności. Biuro Compliance natomiast dokonuje m.in.:
- analizy raportów miesięcznych i kwartalnych otrzymanych od jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy;
 - oceny wpływu ryzyka braku zgodności podmiotów na Grupę PZU;
 - analizy wykonania zaleceń wydanych podmiotom z zakresu realizacji funkcji compliance;
 - wsparcia jednostek ds. zgodności podmiotów Grupy PZU przy ocenie ryzyka braku zgodności;
 - raportowania Zarządowi i Radzie Nadzorczej PZU.

Ryzyko braku zgodności uwzględnia w szczególności ryzyko niedostosowania działalności podmiotów Grupy PZU do zmieniającego się otoczenia prawnego. Materializacja tego ryzyka może nastąpić w związku z opóźnieniem wdrożenia lub brakiem jasnych i jednoznacznych przepisów, czyli z tzw. luką prawną. Może to powodować nieprawidłowości w działalności Grupy PZU, co w konsekwencji może przyczynić się do wzrostu kosztów (np. kary administracyjne, inne sankcje finansowe), jak i zwiększenia ryzyka utraty reputacji.

Z uwagi na szeroki zakres działalności Grupy PZU, na ryzyko utraty reputacji ma również wpływ ryzyko sporów sądowych o różnej wartości, które dotyczy przede wszystkim spółek ubezpieczeniowych i banków wchodzących w skład Grupy.

Identyfikowanie i ocena ryzyka braku zgodności w podmiotach Grupy realizowana jest dla poszczególnych procesów wewnętrznych tych podmiotów przez kierujących komórkami organizacyjnymi, zgodnie z podziałem odpowiedzialności za raportowanie. Dodatkowo jednostki ds. compliance w podmiotach Grupy PZU identyfikują ryzyko braku zgodności na podstawie informacji wynikających w szczególności ze zgłoszeń do rejestrów konfliktu interesów, prezentów oraz nieprawidłowości, a także wpływających zapytań.

- Ocena i pomiar ryzyka braku zgodności dokonywane są poprzez określenie skutków materializacji ryzyk:
- finansowych, wynikających m.in. z kar administracyjnych, wyroków sądowych, decyzji UOKiK, kar umownych oraz odszkodowań;
 - niematerialnych, dotyczących utraty reputacji, w tym uszczerbku w zakresie wizerunku i marki Grupy PZU.

Monitorowanie ryzyka braku zgodności dokonywane jest w szczególności poprzez:

- analizę systemową raportów cyklicznych otrzymywanych od kierujących jednostkami i komórkami organizacyjnymi;
- monitoring wymogów regulacyjnych i dostosowania działalności do zmieniającego się otoczenia prawnego podmiotów Grupy PZU;
- udział w pracach legislacyjnych w zakresie zmian obowiązujących powszechnie przepisów;
- podejmowanie aktywności w organizacjach branżowych;
- koordynację procesów kontroli zewnętrznej;
- koordynację realizacji obowiązków informacyjnych giełdowych (PZU) i ustawowych;
- popularyzację w Grupie PZU wiedzy z obszaru prawa konkurencji i ochrony konsumentów wśród pracowników z dostosowaniem do obszaru działalności;
- monitoring orzecznictwa antymonopolowego oraz postępowań prowadzonych przez Prezesa UOKiK;
- przegląd realizacji zaleceń jednostki ds. compliance Grupy PZU;
- zapewnienie jednolitych standardów i spójnej realizacji funkcji compliance w Grupie PZU.

Działania zaradcze w zakresie reakcji na ryzyko braku zgodności obejmują w szczególności:

- akceptację ryzyka m.in. wobec zmian prawnych i regulacyjnych;
- ograniczanie ryzyka, w tym: dostosowanie procedur i procesów w kontekście wymogów regulacyjnych, opiniowanie i projektowanie regulacji wewnętrznych pod względem zgodności, uczestnictwo w procesie uzgadniania działań marketingowych;
- unikanie ryzyka poprzez zapobieganie angażowaniu się podmiotów Grupy PZU w działania niezgodne z obowiązującymi wymogami regulacyjnymi, dobrymi praktykami rynkowymi lub mogącymi negatywnie wpłynąć na wizerunek Grupy PZU.

W ramach ograniczania ryzyka braku zgodności w Grupie PZU na poziomie systemowym i bieżącym realizowane są m.in. następujące działania mitygujące:

- bieżąca realizacja efektywnej funkcji zgodności jako jednej z funkcji kluczowych w systemie zarządzania;
- udział w konsultacjach z organami ustawodawczymi i nadzoru (podmioty nadzorowane Grupy PZU) na etapie tworzenia regulacji (konsultacje społeczne);

- delegowanie przedstawicieli podmiotów nadzorowanych Grupy PZU do udziału w pracach komisji przy organach nadzoru;
- uczestnictwo w projektach wdrożeniowych dla nowych regulacji;
- szkolenia pracowników w zakresie nowych regulacji, standardów postępowania i rekomendowanych działań zaradczych;
- opiniowanie regulacji wewnętrznych i rekomendowanie ewentualnych zmian pod kątem ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
- weryfikacja procedur i procesów w kontekście ich zgodności z przepisami prawa i przyjętymi standardami postępowania;
- wyprzedzające dostosowywanie dokumentacji do zbliżających się zmian wymogów prawnych;
- systemowy nadzór PZU nad realizacją funkcji zgodności w podmiotach Grupy PZU;
- prowadzenie analiz i bieżący monitoring nad stosowaniem zasad funkcjonowania chińskich murów, w związku ze złożonymi przez PZU dodatkowymi zobowiązaniami inwestorskimi w ramach postępowania z zawiadomienia dotyczącego zamiaru nabycia akcji Banku Pekao;
- bieżący monitoring zmian otoczenia prawnoregulacyjnego w celu identyfikacji luk lub obszarów wymagających podjęcia działań mających na celu zapewnienie zgodności.

W 2019 roku oraz w I półroczu 2020 roku - w związku z dalszym spełnianiem przez Grupę PZU kryteriów pozwalających uznawać ją za konglomerat finansowy i tym samym koniecznością kontynuowania stosowania wobec niej przez KNF nadzoru uzupełniającego sprawowanego na podstawie ustawy z 15 kwietnia 2005 roku o nadzorze uzupełniającym nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń, zakładami reasekuracji i firmami inwestycyjnymi wchodzącymi w skład konglomeratu finansowego – obszar compliance był zaangażowany w prace związane z dostosowaniem spółki do wymogów wynikających z tejże ustawy, a także do wymogów wynikających przede wszystkim z następujących aktów prawnych:

- rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych);
- dyrektywy z 15 maja 2014 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (MIFID II) (regulacja istotna dla niektórych podmiotów z Grupy PZU, w szczególności TFI);

- ustawy z 15 grudnia 2017 roku o dystrybucji ubezpieczeń;
- ustawy z 1 marca 2018 roku o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu,
- ustawy z 16 października 2019 roku o zmianie ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz niektórych innych ustaw;
- Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 17 - „Umowy Ubezpieczeniowe” (MSSF17);
- projektu ustawy o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

Koncentracja ryzyka

W ramach zarządzania poszczególnymi kategoriami ryzyka Grupa PZU identyfikuje, mierzy i monitoruje koncentrację ryzyka, przy czym dla sektora bankowego procesy te realizowane są na poziomie poszczególnych podmiotów zgodnie z wymogami sektorowymi. W celu wypełnienia obowiązków regulacyjnych, jakie nałożone są na grupy kapitałowe identyfikowane jako konglomeraty finansowe w 2019 roku podjęto szereg inicjatyw mających na celu wdrożenie modelu zarządzania znaczącą koncentracją ryzyka w konglomeracie finansowym zgodnie z wymogami ustawy o nadzorze uzupełniającym. Część prac jest kontynuowana również w 2020 roku.

Obecnie Grupa PZU identyfikuje następujące typy koncentracji ryzyka:

- w ramach ryzyka aktuarialnego identyfikuje się koncentrację ryzyka w odniesieniu do możliwych szkód spowodowanych przez zdarzenia katastroficzne, w szczególności takie jak powodzie i huragany oraz koncentracje na dużych ryzykach korporacyjnych, przy czym stosowany program reasekuracji w obu przypadkach pozwala na redukcję wielkości potencjalnej szkody na udziale własnym;
- w ramach ryzyka kredytowego oraz rynkowego koncentracja ryzyka jest identyfikowana na poziomie grup kapitałowych, sektorów gospodarki oraz krajów;
- w ramach ryzyka operacyjnego oraz innych istotnych ryzyk nie zidentyfikowano koncentracji ryzyka.

Koncentracja ryzyka w zidentyfikowanych obszarach podlega regularnemu pomiarowi i monitoringowi.

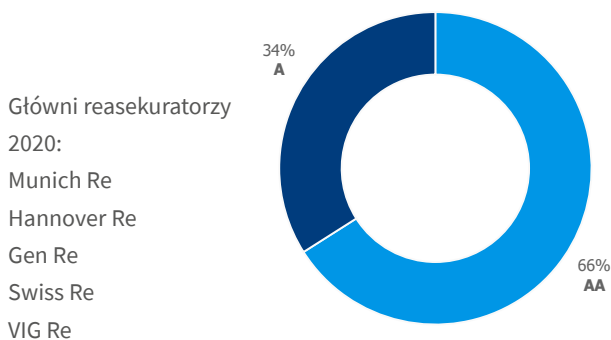
6.6 Działalność reasekuracyjna

Ochrona reasekuracyjna w ramach Grupy PZU zabezpiecza działalność ubezpieczeniową, ograniczając skutki wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym, mogących w negatywny sposób wpłynąć na sytuację finansową zakładów ubezpieczeń. Zadanie to realizowano poprzez reasekuracyjne umowy obligatoryjne wraz z uzupełniającą je reasekuracją fakultatywną.

Umowy reasekuracyjne PZU

Na bazie zawartych umów reasekuracyjnych PZU ogranicza swoje ryzyko związane ze szkodami o charakterze katastroficznym (np. powódź, huragan) m.in. poprzez katastroficzną nieproporcjonalną umowę nadwyżki szkód oraz związane ze skutkami dużych pojedynczych szkód w ramach umów reasekuracji nieproporcjonalnej chroniącej portfele ubezpieczeń majątkowych, technicznych, morskich, lotniczych, odpowiedzialności cywilnej i odpowiedzialności cywilnej z ubezpieczeń komunikacyjnych. Ograniczenie ryzyka PZU jest realizowane także poprzez reasekurację portfela ubezpieczeń finansowych.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU według ratingu S&P/AM Best



Partnerzy reasekuracyjni PZU posiadają wysokie oceny ratingowe według agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo spółce.

Działalność PZU w zakresie reasekuracji czynnej obejmuje pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU. Dalsze

zaangażowanie w ochronę spółek bałtyckich oraz LINK4 i TUV PZUW powoduje utrzymanie wysokiego przypisu składki PZU z tego tytułu.

Ponadto, PZU pozyskuje składkę przypisaną brutto z reasekuracji czynnej w ramach działalności na rynku krajowym, poprzez reasekurację fakultatywną oraz obligatoryjną.

Umowy reasekuracyjne PZU Życie

W ramach umowy reasekuracji biernej, zawartej przez PZU Życie, realizowana jest ochrona portfela PZU Życie przed kumulacją ryzyk oraz ochrona pojedynczych polis z wyższymi sumami ubezpieczenia.

Partnerzy reasekuracyjni posiadają wysokie oceny ratingowe według agencji S&P. Świadczy to o dobrej pozycji finansowej reasekuratora i zapewnia bezpieczeństwo spółce.

Składka reasekuracyjna z umów obligatoryjnych PZU Życie według ratingu S&P



Umowy reasekuracyjne spółek zagranicznych Grupy PZU oraz LINK4 i TUV PZUW

Pozostałe spółki ubezpieczeniowe Grupy PZU, tj. Lietuvos Draudimas, Lietuvos Draudimas Oddział w Estonii, AAS Balta, PZU Ukraina, LINK4 i TUV PZUW, posiadają ochronę reasekuracyjną dopasowaną do profilu prowadzonej działalności oraz swojej sytuacji finansowej. Każdy istotny portfel ubezpieczeń zabezpieczony jest odpowiednią umową obligatoryjną. Ochrona reasekuracyjna zapewniona jest w większości przez PZU, który transferuje na zewnątrz Grupy część przyjętego ryzyka.

6.7 Zarządzanie kapitałem

3 października 2016 roku Rada Nadzorcza PZU podjęła uchwałę (Raport Bieżący 61/2016 z 4 października 2016 roku) w sprawie zatwierdzenia **Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2016 – 2020** („Polityka”). W I połowie 2020 roku nie były dokonywane zmiany w tej Polityce.

Wprowadzenie Polityki wynikało z wdrożenia od 1 stycznia 2016 roku Dyrektywy 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 25 listopada 2009 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyłączalność II), z późniejszymi zmianami, Ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej z 11 września 2015 roku oraz wygaśnięcia „Polityki kapitałowej i dywidendowej Grupy PZU na lata 2013 – 2015” zaktualizowanej w maju 2014 roku.

Zgodnie z Polityką, Grupa PZU dąży do:

- efektywnego zarządzania kapitałem, poprzez optymalizację wykorzystania kapitału z perspektywy Grupy;
- maksymalizacji stopy zwrotu z kapitału dla akcjonariuszy podmiotu dominującego w szczególności przy zachowaniu poziomu bezpieczeństwa i utrzymaniu zasobów kapitałowych na cele strategicznego rozwoju poprzez akwizycje;
- zapewnienia wystarczających środków finansowych na pokrycie zobowiązań Grupy wobec klientów.

Polityka zarządzania kapitałem opiera się na następujących zasadach:

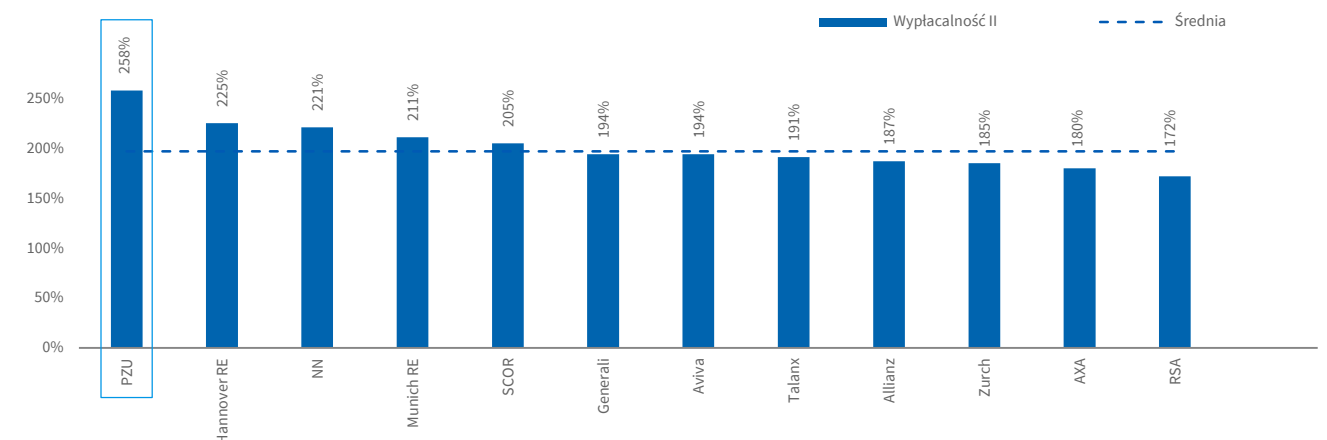
- zarządzanie kapitałem (w tym kapitałem nadwyżkowym) Grupy PZU na poziomie PZU jako podmiotu dominującego;
- utrzymanie docelowych współczynników wypłacalności na poziomie 200% dla Grupy PZU, PZU oraz PZU Życie (wg Wypłacalność II);
- utrzymanie wskaźnika dźwigni finansowej Grupy PZU na poziomie nie wyższym niż 0,35;
- zapewnienie środków na rozwój i akwizycje w najbliższych latach;
- brak emisji akcji przez PZU w okresie obowiązywania Polityki.

Wg stanu na koniec II kwartału 2020 roku oszacowany wskaźnik wypłacalności (liczony wg formuły standardowej Wypłacalność II) wyniósł 258%¹ i pozostał powyżej średniego wskaźnika wypłacalności dla grup ubezpieczeniowych w Europie.

W Banku Pekao i Alior Banku, współczynnik wypłacalności oraz współczynnik Tier1 zostały obliczone na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych (Rozporządzenie CRR), a także poszczególnych rodzajów ryzyka zidentyfikowanego w ramach procesu oceny adekwatności kapitału wewnętrznego (ICAAP).

¹ Dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

Wskaźnik Wypłacalność II dla Grupy PZU na tle europejskich ubezpieczycieli



Źródło: dane z raportów spółek na 30.06.2020, PZU - dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta

Współczynnik wypłacalności	2019	I kw. 2020	II kw. 2020
SCR			
Grupa PZU	245%	256%*	258%**
PZU	267%	283%*	289%**
PZU Życie	463%	414%*	392%**
MCR			
Grupa PZU	421%	483%*	478%**
PZU	986%	1 026%*	1 005%**
PZU Życie	1 030%	920%*	871%**
CRR			
Grupa Pekao – łączny współczynnik wypłacalności	17,1%	16,4%	18,0%
Tier 1	15,0%	14,5%	16,0%
Grupa Alior Bank – łączny współczynnik wypłacalności	16,2%	15,5%	15,7%
Tier 1	13,5%	12,9%	13,1%

* dane nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta
** dane wstępne, nie podlegające audytowi ani przeglądowi biegłego rewidenta



7. PZU na rynku kapitałowym i rynku dłużnym

Akcje PZU, Banku Pekao i Alior Banku w I połowie 2020 roku odpowiadały za 16,8% obrotu na GPW, o wartości 22,1 mld zł.

W rozdziale:

1. Kurs akcji PZU
2. Sektor bankowy
3. Finansowanie dłużne
4. Podział zysku za 2019 rok
5. Rating
6. Kalendarium głównych wydarzeń korporacyjnych w 2020 roku

7.1 Kurs akcji PZU

PZU zadebiutował na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) 12 maja 2010 roku. Od debiutu wchodził w skład najważniejszego indeksu WIG20 (obliczanego na podstawie wartości portfela akcji 20 największych i najbardziej płynnych spółek z rynku głównego GPW). PZU należy również do polskich indeksów: WIG, WIG30, WIG-Poland, WIGdiv, WIG20TR, WIG.MS-FIN, CEEplus, WIG ESG (indeks zrównoważonego rozwoju) oraz zagranicznych: MSCI Poland (rynk wschodzące), Stoxx Europe 600 (rynk rozwinięte), FTSE Russel mid cap index (rynk rozwinięte).

Sytuacja na rynkach finansowych

Pierwsza połowa 2020 roku to przede wszystkim okres bardzo dużej zmienności, będącej reakcją rynku na pandemię zakaźnej choroby COVID-19 (wywołanej przez koronawirusa SARS-CoV-2). Według danych WHO¹ (Światowa Organizacja Zdrowia) za jej początki uznaje się pierwsze zdiagnozowane zachorowania z 17 listopada 2019 roku, które miały miejsce w mieście Wuhan (prowincja Hubei w środkowych Chinach). Widmo zakłóceń międzynarodowych łańcuchów dostaw i wywołanej tym globalnej recesji, zmaterializowało się w bardziej restrykcyjnym podejściu do ryzyka przez globalnych inwestorów.

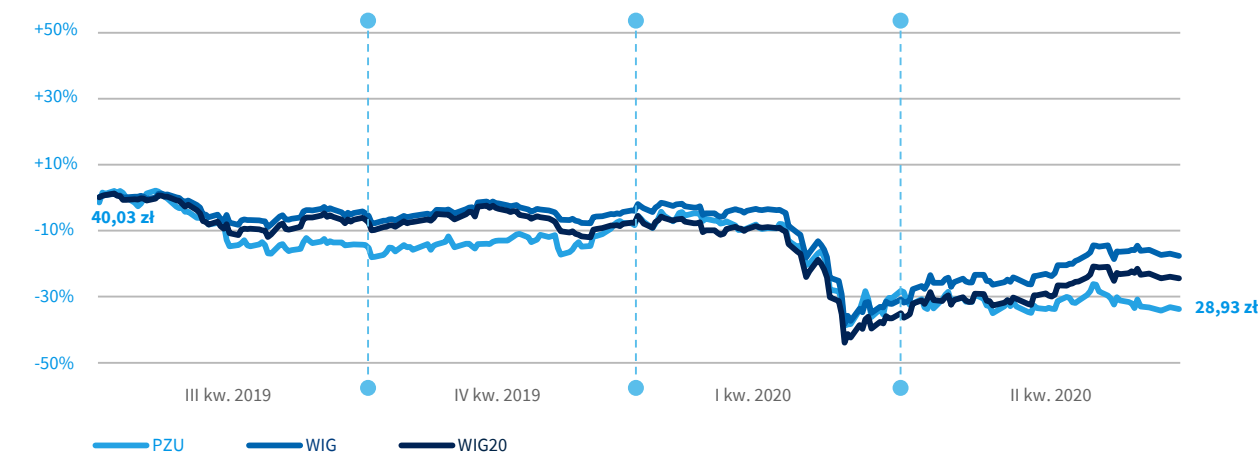
10 marca 2020 roku rozpoczęła się bardzo gwałtowna wyprzedaż na amerykańskich rynkach akcji. Indeksy S&P500,

¹ <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>

Dow Jones oraz Nasdaq traciły na zamknięciu powyżej 7%. W celu ograniczenia spadków FED dokonał największej interwencji rynkowej od czasu kryzysu kredytowego w 2008 roku, tj. w połowie marca 2020 roku ogłosił kolejny program „luzowania ilościowego” (quantitative easing), w ramach którego rozpoczął skup obligacji. W efekcie suma bilansowa FED zwiększyła się w marcu o przeszło 1 bln dolarów, jednak nie było to w stanie zatrzymać strony podaźowej. Kolejne sesje przyniosły dalszy spadek wartości akcji. Traciły również niemalże wszystkie główne globalne parkiety. Skumulowane tygodniowe straty sięgały nawet 20-30%. Odreagowanie i mocne korekty wzrostowe nastąpiły dopiero w II kwartale 2020 roku. Na koniec czerwca 2020 roku indeks S&P500 zanotował wzrost o 5,4% (w ujęciu 12 miesięcznym). Notowania akcji na rynkach wschodzących okazały się mniej odporne, a korekta spadków następowała znacznie wolniej niż akcji krajów rozwiniętych. W ciągu pierwszych 6 miesięcy 2020 roku indeks MSCI EM spadł o 11,0%.

W Polsce pierwszego zarażonego COVID-19 zdiagnozowano 4 marca 2020 roku. Rynki finansowe mocno zareagowały dopiero tydzień później, kiedy to WHO ogłosiła pandemię (11 marca 2020 roku). Na sesji 12 marca indeks WIG spadł o 12,7%, a WIG20 o 13,3%, notując tym samym największe jednodniowe spadki w swojej historii. Podobnie jak w przypadku rynków globalnych, lokalne indeksy w II kwartale 2020 roku odrobiły część spadków, jednakże zachowywały się relatywnie słabiej.

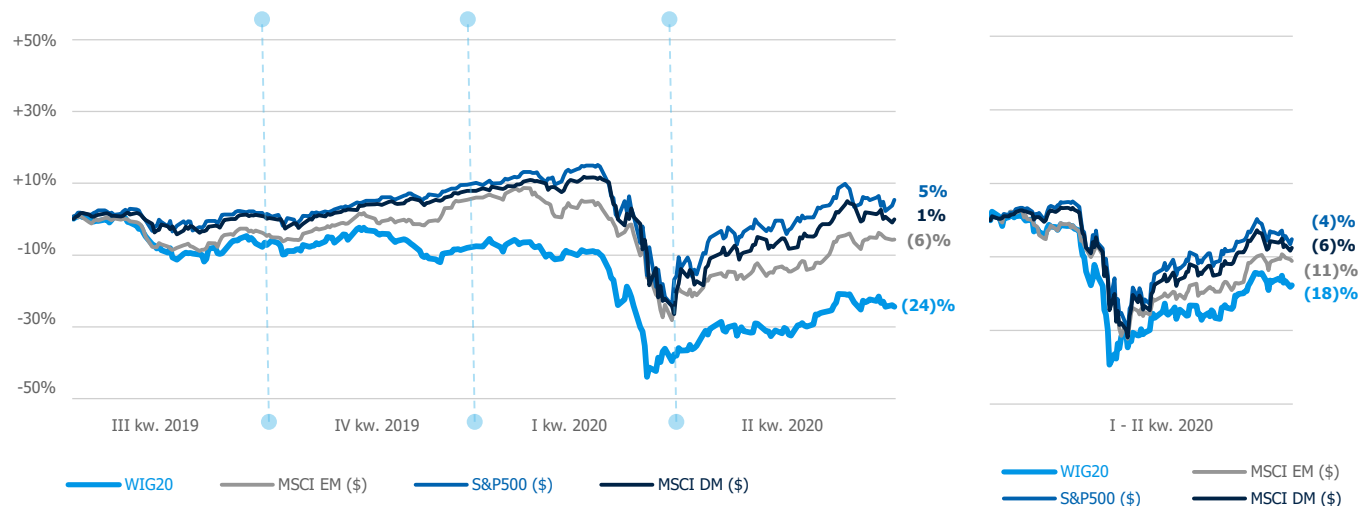
Dynamika (%) i wolumen obrotu akcji PZU na tle WIG i WIG20



Źródło: www.infostrefa.com

Akcje PZU w I połowie 2020 roku notowane były w przedziale cenowym 26,7 - 41,8 zł (wg cen na zamknięciu sesji). Odchylenie standardowe akcji PZU dla I półrocza 2020 roku wyniosło 30,7%, tj. 18,1 p.p. więcej niż analogicznym okresie 2019 roku. W odniesieniu do szerokiego rynku WIG, ryzyko systematyczne PZU wyrażone współczynnikiem Beta (kurs PZU względem indeksu WIG dla zmian dziennych) wyniosło w I połowie 2020 roku 0,99 i było o 0,12 wyższe od wskazania w I połowie 2019 roku.

Indeks WIG20 na tle indeksów rynków MSCI EM i DM oraz S&P500



Źródło: www.infostrefa.com, www.msci.com

Akcje PZU*	2016	2017	2018	2019	I połowa 2020
C/WK (P/BV) Cena rynkowa akcji / wartość księgowa na akcję	2,2x	2,6x	2,5x	2,1x	1,5x
WKNA (zł) BVPS (PLN) Wartość księgowa na akcję	15,0	16,3	17,3	18,7	19,7
C/Z (P/E) Cena / zysk netto na akcję	14,8x	12,6x	11,8x	10,5x	11,8x
ZNA (zł) EPS (PLN) Zysk (strata) netto właścicieli/ ilość akcji	2,2	3,4	3,7	3,8	2,4

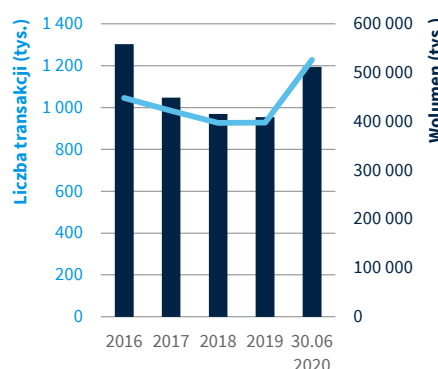
* kalkulacja na danych Grupy PZU (wg MSSF); dla danych rocznych cena akcji i wartość księgowa na koniec roku oraz zysk netto za okres 12 miesięcy; dla danych półrocznych cena akcji i wartość księgowa na koniec półrocza oraz zysk za okres 12 miesięcy (krocząco); liczba akcji PZU: 863 523 000

Płynność akcji

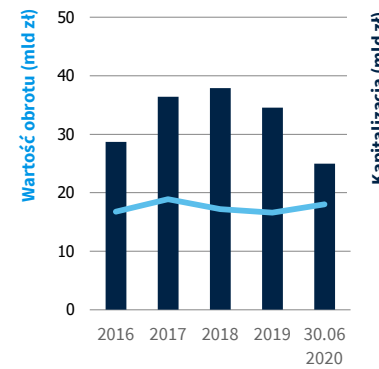
W I połowie 2020 roku akcje PZU utrzymywały wysoką płynność. Udział PZU w obrotach GPW wyniósł 7,5% (5 pozycja), a średni spread kupna/sprzedaży akcji zaledwie 9 p.b. (średnia dla dwudziestu najpłynniejszych spółek

wyniosła 18 p.b.). Wartość rynkowa PZU na koniec czerwca 2020 roku wyniosła 24,9 mld zł (spadek o 27,7% w okresie 6 miesięcznym).

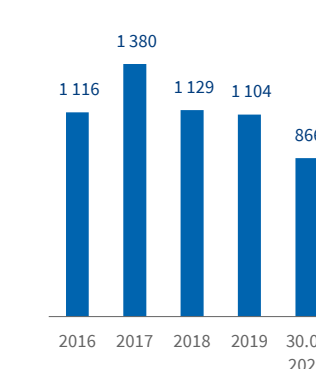
Wolumen obrotu PZU* / liczba transakcji PZU*



Kapitalizacja PZU / wartość obrotu PZU*



Kapitalizacja GPW (w mld zł)



*Krocząco 12 miesięcy

Źródło: www.gpwinfostrefa.pl

Statystyka akcji PZU	I półrocze 2019	I półrocze 2020	I półrocze 2020 / I półrocze 2019	I kwartał 2019	II kwartał 2020	II kwartał 2020 / I kwartał 2019
Kurs maksymalny [zł]	45,39	41,80	(7,9)%	41,80	32,22	(22,9)%
Kurs minimalny [zł]	39,18	26,74	(31,8)%	26,74	28,40	6,2%
Kurs na ostatniej sesji [zł]	43,66	28,93	(33,7)%	31,33	28,93	(7,7)%
Średni kurs na sesję [zł]	42,28	33,41	(21,0)%	36,83	29,86	(18,9)%
Wartość obrotów [000 zł]	8 456 098	9 855 622	16,6%	5 200 053	4 655 569	(10,5)%
Średnia wartość obrotu na sesję [000 zł]	68 749	79 481	15,6%	82 541	76 321	(7,5)%
Liczba transakcji [szt.]	464 444	764 538	64,6%	370 185	394 353	6,5%
Średnia liczba transakcji na sesję	3 776	6 166	63,3%	5 876	6 465	10,0%
Wolumen obrotu	199 887 098	302 532 419	51,4%	147 109 137	155 423 282	5,7%
Średni wolumenu obrotu na sesję [szt.]	1 625 098	2 439 778	50,1%	2 335 066	2 547 923	9,1%
Kapitalizacja na koniec okresu [000 zł]	37 701 414	24 981 720	(33,7)%	27 054 176	24 981 720	(7,7)%

Źródło: www.gpwinfostrefa.pl

7.2 Sektor bankowy

Banki na GPW

W I połowie 2020 roku indeks WIG Banki zanotował spadek o 38,6%, w perspektywie 12 miesięcznej o 47,4%. Tak duża przecena to rezultat paniki związanej z pandemią COVID-19 i rosnącymi obawami o kondycję sektora bankowego. Inwestorzy wyceniali ryzyko wzrostu rezerw kredytowych, w związku z pogorszeniem się warunków ekonomicznych w całej gospodarce. Ponadto Rada Polityki Pieniężnej 3-krotnie obniżyła stopy procentowe, sprowadzając stopę referencyjną do poziomu zaledwie 0,10%. Tak duża skala i tempo obniżek było zaskoczeniem dla inwestorów. Koszt samej zmiany stóp procentowych dla sektora bankowego analitycy szacowali na 6-8 mld zł².

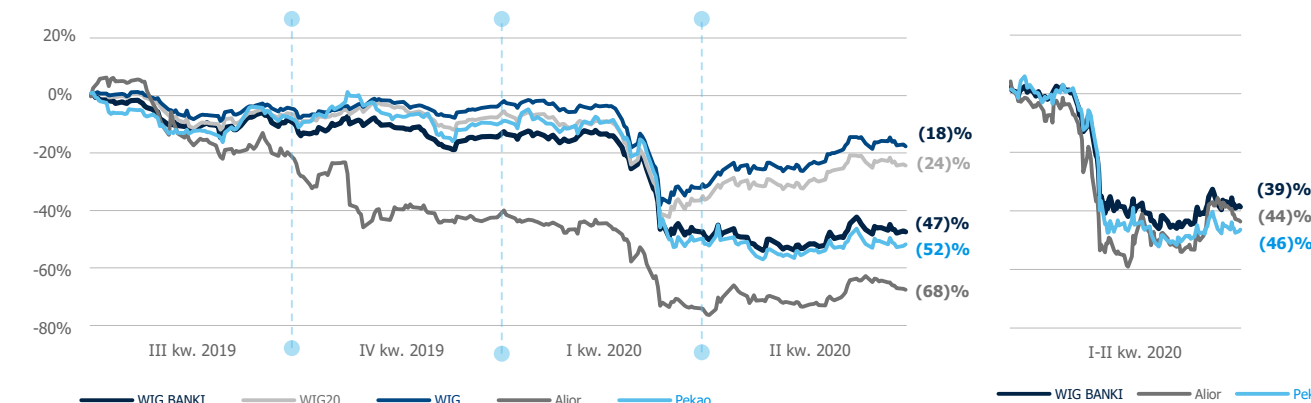
Banki będące częścią Grupy PZU (Alior Bank i Bank Pekao) na koniec I półrocza były odpowiedzialne za prawie 9,3% obrotów na rynku głównym GPW. Cena akcji Alior Banku na koniec czerwca 2020 roku wyniosła 16,2 zł, tj. spadła o 43,7% od początku roku. Kurs Banku Pekao zanotował w tym okresie spadek o 46,4% do 53,8 zł za akcję (na koniec czerwca 2020 roku).

Korelacja indeksu WIG Banki z indeksem WIG20 na koniec czerwca 2020 roku wyniosła 90% (bez zmian r/r). Współczynnik beta (w odniesieniu do WIG20) wyniósł 1,08, tj. wzrost o 0,13 r/r. Wyceny wskaźnikowe C/WK i C/Z indeksu WIG Banki na koniec I półrocza 2020 roku wyniosły odpowiednio 0,40 i 10,9. W I półroczu 2019 roku było to analogicznie 0,72 i 9,7³.

² Na podstawie raportów analitycznych Millenium DM i Santander DM

³ https://www.gpw.pl/pub/GPW/statystyki/statystyki_polroczne/20191_GPW.xls

Banki na GPW



Źródło: www.infostrefa.com

7.3 Finansowanie dłużne

PZU

Obligacje PZU: PLPZU0000037 na kwotę 2,25 mld zł

30 czerwca 2017 roku PZU przeprowadził największą w historii emisję obligacji podporządkowanych (w polskich złotych) w sektorze finansowym w Polsce, będącą jednocześnie pierwszą emisją w kraju zgodną z wymogami regulacji Wyłączalność II. Obligacje o wartości 2,25 mld zł są oprocentowane stawką WIBOR6M + 180 p.b. Dzień wykupu przypada na 29 lipca 2027 roku, czyli 10 lat od emisji, z opcją wcześniejszego wykupu po 5 latach.

Obligacje są notowane na rynku Catalyst ASO GPW/Bondspot.

Alior Bank

W I połowie 2020 roku Alior Bank nie przeprowadzał publicznych ani niepublicznych emisji własnych obligacji.

Bank Pekao

W I połowie 2020 roku Bank Pekao nie przeprowadzał publicznych ani niepublicznych emisji własnych obligacji.

7.4 Podział zysku za 2019 rok

3 grudnia 2019 roku - rekomendacja KNF dla wypłaty dywidendy z zysku za 2019 rok

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) zaleciła aby dywidendę wypłaciły tylko zakłady ubezpieczeń spełniające określone kryteria finansowe oraz takie, które otrzymały w ramach BION⁴ za 2018 rok ocenę ryzyka dobrą lub zadowalającą. Jednocześnie wypłata dywidendy powinna zostać ograniczona maksymalnie do 75% wysokości zysku wypracowanego w 2019 roku, przy czym pokrycie wymogów kapitałowych dla kwartału, w którym wypłacono dywidendę powinno utrzymywać się na poziomie co najmniej 110%.

KNF dopuściła wypłatę dywidendy równą całemu wypracowanemu w 2019 roku zyskowi (co oznacza, iż nie dopuszcza się wypłaty z pozostałych elementów kapitałów własnych) o ile pokrycie wymogów kapitałowych (po odliczeniu od środków własnych przewidywanych dywidend) na 31 grudnia 2019 roku oraz dla kwartału, w którym wypłacono dywidendę, będzie na poziomie co najmniej 175% dla zakładów prowadzących działalność w dziale I (ubezpieczenia na życie) oraz co najmniej 150% dla zakładów prowadzących działalność w dziale II (ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe).

Zgodnie z rekomendacją KNF zakłady spełniające powyższe kryteria, przy podejmowaniu decyzji w sprawie wysokości dywidendy, powinny uwzględnić dodatkowe potrzeby kapitałowe w perspektywie dwunastu miesięcy od momentu zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2019 rok, wynikające m.in. ze zmian w otoczeniu rynkowym i prawnym.

26 marca 2020 roku - rekomendacja KNF dla wypłaty dywidendy z zysku za 2019 rok

Przewodniczący Komisji Nadzoru Finansowego w piśmie z 26 marca 2020 roku skierowanym do zarządów zakładów ubezpieczeń wyraził oczekiwanie, że w związku z ogłoszonym w Polsce stanem epidemii oraz możliwymi negatywnymi konsekwencjami gospodarczymi tego stanu zakłady zatrzymają całość wypracowanego w poprzednich latach zysku.

⁴ BION jest całościowym procesem wykorzystującym wszelkie dostępne informacje posiadane przez nadzór na temat zakładu ubezpieczeń/reasekuracji, w tym informacje uzyskane w wyniku czynności związanych z licencjonowaniem, analiz z za biurka i czynności kontrolnych na miejscu w zakładzie ubezpieczeń/reasekuracji, jak również z zapytań/ankiet kierowanych do zakładu ubezpieczeń/reasekuracji

Tym samym Urząd wycofał się ze stanowiska określonego w Komunikacie KNF z 3 grudnia 2019 roku dotyczącego stanowiska organu nadzoru w sprawie założeń polityki dywidendowej banków komercyjnych, banków spółdzielczych i zrzeszających oraz zakładów ubezpieczeń i reasekuracji w 2020 roku, zgodnie z którym możliwość wypłacenia dywidendy do wysokości całego zysku wypracowanego uzależniał od oceny BION, poziomu adekwatności kapitałowej w 2019 roku oraz potrzeb kapitałowych w perspektywie dwunastu miesięcy od momentu zatwierdzenia sprawozdania finansowego za 2019 rok. Wymogi dotyczące wypłacalności zostały ustalone na poziomie jak w latach poprzednich.

2 kwietnia 2020 roku EIOPA (ang. European Insurance and Occupational Pensions Authority) zaleciła tymczasowe wstrzymanie dywidend przez europejskie zakłady ubezpieczeń.

21 kwietnia 2020 roku - rekomendacja Zarządu w sprawie podziału zysku netto PZU

W związku z ww. rekomendacją KNF, Zarząd PZU zarekomendował podział zysku za rok 2019 zgodny z otrzymanymi zalecaniami regulatora dotyczącymi zatrzymania wypracowanego zysku. 28 kwietnia 2020 roku wniosek został pozytywnie oceniony przez Radę Nadzorczą PZU.

26 maja 2020 roku – uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie podziału zysku netto PZU

Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku netto PZU za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 roku, w której postanowiło dokonać podziału zysku w kwocie 2 651 mln zł w następujący sposób:

- 7 mln zł na odpis na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych;
- 2 644 mln zł na kapitał zapasowy.

Dywidenda wypłacona przez PZU z zysku za lata obrotowe 2016 – I półrocze 2020

	2016	2017	2018	2019	I półrocze 2020
Skonsolidowany zysk przypisany jednostce dominującej (w mln zł)	1 935	2 895	3 213	3 295	301
Jednostkowy zysk PZU SA (w mln zł)	1 573	2 459	2 712	2 651	1 170
Wypłacona dywidenda za rok (w mln zł)	1 209	2 159	2418	**	-
Dywidenda na 1 akcję za rok (w zł)	1,40	2,50	2,80	**	-
Dywidenda na 1 akcję wg daty ustalenia prawa (w zł)	2,08	1,40	2,50	2,80	**
Współczynnik wypłaty dywidendy ze skonsolidowanego zysku przypisanego jednostce dominującej	62,5%	74,2%	75,3%	**	-
(a) Zmiana ceny akcji r/r	(2,4)%	26,9%	4,1%	(8,8)%	(27,7)%
(b) Stopa dywidendy w roku (%) *	6,1%	4,2%	5,9%	6,4%	-
(a+b) TSR Total Shareholders Return	3,7%	31,2%	10,1%	(2,4)%	(27,7)%

* stopa liczona jako dywidenda (wg daty ustalenia prawa do dywidendy) wobec ceny akcji na koniec poprzedniego raportowanego roku
** ZWZA nie przeznaczyło zysku na wypłatę dywidendy (zgodnie z rekomendacją KNF z 26 marca 2020 roku)
Źródło: dane PZU

7.5 Rating

Rating emitenta

PZU i PZU Życie od 2004 roku podlegają regularnej ocenie przez agencję ratingową S&P Global Ratings (S&P). Rating nadany PZU i PZU Życie jest oceną wynikającą z analizy danych finansowych, pozycji konkurencyjnej, zarządzania i strategii korporacyjnej oraz ratingu kraju. Rating zawiera również perspektywę ratingową (outlook), czyli przyszłą ocenę sytuacji spółki w przypadku zaistnienia określonych okoliczności.

6 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P Global Ratings zmieniła perspektywę ratingową PZU z „pozytywnej” na „stabilną”. Rating siły finansowej i rating kredytowy PZU pozostał na poziomie A-.

Zmiana perspektywy ratingu nastąpiła w rezultacie pogorszenia się warunków finansowych i biznesowych w Polsce, w związku z wybuchem pandemii COVID-19. W ocenie analityków agencji może to mieć wpływ na działalność Grupy PZU, w szczególności na niższą kontrybucję wyników z działalności bankowej. Jednocześnie S&P podkreśliła, że sytuacja Grupy PZU powinna pozostać stabilna. Perspektywa odzwierciedla pogląd analityków agencji, że

Grupa PZU utrzyma wiodącą pozycję biznesową w Polsce, silną pozycję kapitałową oraz stabilne wyniki z działalności ubezpieczeniowej i dzięki temu będzie w stanie wytrzymać potencjalne dalsze pogorszenie otoczenia gospodarczego.

W raporcie z 27 sierpnia 2020 roku analitycy agencji uznali, że pomimo utworzenia odpisów na aktywa bankowe Grupa PZU powinna w 2020 roku osiągnąć wyniki porównywalne do międzynarodowych ubezpieczycieli, a także utrzymać bezpieczną nadwyżkę kapitałową powyżej wymogów dla oceny siły kapitałowej wg. modelu S&P na poziomie „AAA”.

Rating kraju

10 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P ogłosiła decyzję o utrzymaniu oceny ratingowej Polski na poziomie A-/A-2 odpowiednio dla długo- i krótkoterminowych zobowiązań w walucie zagranicznej oraz A/A-1 odpowiednio dla długo- i krótkoterminowych zobowiązań w walucie krajowej. Perspektywa ratingu pozostała na poziomie stabilnym.

Agencja S&P wskazała na zdywersyfikowaną gospodarkę, wykwalifikowaną kadrę pracowniczą, bezpieczny poziom długu publicznego i prywatnego oraz relatywnie głęboki krajowy rynek kapitałowy jako podstawy utrzymania oceny ratingowej.



Według agencji podstawy makroekonomiczne gospodarki są mocne z uwagi na jej dywersyfikację i konkurencyjność oraz płynny kurs walutowy. Analitycy S&P uznali, iż kwarantanna spowodowana pandemią COVID-19 zakłóci działalność gospodarczą, powodując kurczenie się polskiej gospodarki w 2020 roku. Jednocześnie wyrazili oczekiwania, że istniejąca

przezeń dla potencjalnych działów, w tym duża elastyczność polityki monetarnej w połączeniu z solidną pozycją bilansu zewnętrznego oraz przestrzeni fiskalną, pomoże złagodzić ten szok. W 2021 roku S&P spodziewa się silnego ożywienia gospodarczego w Polsce (wzrost realnego PKB o blisko 5,0%), co doprowadzi do poprawy sytuacji fiskalnej⁵.

⁵ <https://www.gov.pl/web/finanse/sp-potwierdza-dotychczasowy-rating-polski>

Rating Polski

Kraj	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
Rzeczpospolita Polska				
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie lokalnej)	A- /Stabilna/	12 października 2018	A- /Pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (długoterminowy w walucie zagranicznej)	A- /Stabilna/	12 października 2018	BBB+ /Pozytywna/	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie lokalnej)	A-1	12 października 2018	A-2	13 kwietnia 2018
Rating wiarygodności kredytowej (krótkoterminowy w walucie zagranicznej)	A-2	13 kwietnia 2018	A-2	13 kwietnia 2018

Źródło: S&P Global Ratings

Rating PZU

Nazwa zakładu	Obecnie		Poprzednio	
	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji	Rating oraz perspektywa	Data aktualizacji
PZU				
Rating siły finansowej	A- /Stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019
Rating wiarygodności kredytowej	A- /Stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019
PZU Życie				
Rating siły finansowej	A- /Stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019
Rating wiarygodności kredytowej	A- /Stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019
TUW PZUW				
Rating siły finansowej	A- /Stabilna/	6 kwietnia 2020	A- /Pozytywna/	14 czerwca 2019

Źródło: S&P Global Ratings

Oceny wiarygodności finansowej Banku Pekao

14 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa Fitch Ratings poinformowała, o będącej konsekwencją pandemii COVID-19, zmianie perspektyw ratingowych „długoterminowej oceny IDR” Banku i „krajowej długoterminowej oceny” ze „stabilnych” na „negatywne” oraz o utrzymaniu wszystkich ocen ratingowych na dotychczasowym poziomie.

8 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P poinformowała o zmianie perspektywy ratingowej z „pozytywnej” na „stabilną” oraz o potwierdzeniu długoterminowych i krótkoterminowych ocen ratingowych na dotychczasowym poziomie.

Zgodnie z uzasadnieniem przedstawionym przez S&P, decyzja o zmianie perspektywy ratingowej Banku Pekao jest powiązana z obniżeniem perspektywy ratingowej dla PZU, głównego akcjonariusza banku, oraz wynika z pogorszenia się warunków finansowych i biznesowych w Polsce, w związku z wybuchem pandemii COVID-19. W ocenie agencji może mieć to wpływ na niższe wyniki finansowe, jednakże Bank Pekao powinien zachować zarówno rentowność, jak i pozycję kapitałową, na zadowalającym poziomie i wykazać się ogólną odpornością w obliczu pogorszenia się warunków finansowych i biznesowych w Polsce.

Rating Banku Pekao

Rating (Fitch)	Bank Pekao	Polska
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BBB+	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	F2	F2
Ocena viability	bbb+	-
Ocena wsparcia	5	-
Minimalna ocena wsparcia	Brak wsparcia	-
Perspektywa	Negatywna	Stabilna

Rating (S&P Global Ratings)	Bank Pekao	Polska
Ocena długookresowa w walutach obcych	BBB+	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BBB+	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	A-2	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	A-2	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bbb+	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna
S&P Global Ratings (ocena kontrahenta w przypadku przymusowej restrukturyzacji)		
Ocena długoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walutach obcych	A-2	-
Ocena długoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-	-
Ocena krótkoterminowa zobowiązań w walucie krajowej	A-2	-

Moody's Investors Service Ltd. (oceny niezamawiane przez bank)	Bank Pekao	Polska
Długookresowa ocena depozytów w walutach obcych	A2	A2
Krótkookresowa ocena depozytów	Prime-1	Prime-1
Baseline Credit Assessment	baa1	-
Długookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	A1(cr)	-
Krótkookresowa ocena ryzyka kredytowego kontrahenta	Prime-1(cr)	-
Perspektywa	Stabilna	Stabilna
Długoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Long-term Counterparty Risk Rating)	A1	-
Krótkoterminowy rating ryzyka kontrahenta (Short-term Counterparty Risk Rating)	Prime-1	-

Rating Alior Banku

14 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa Fitch Ratings Ltd. potwierdziła długoterminową i krótkoterminową ocenę ratingową na dotychczasowym poziomie oraz zmieniła perspektywę ratingową ze „stabilnej” na „negatywną”.

27 kwietnia 2020 roku agencja ratingowa S&P potwierdziła długoterminową i krótkoterminową ocenę ratingową

na dotychczasowym poziomie oraz zmieniła perspektywę ratingową ze „stabilnej” na „negatywną”.

Zgodnie z uzasadnieniem przedstawionym przez Fitch oraz S&P, decyzja o zmianie perspektywy ratingowej spowodowana była sytuacją ekonomiczną związaną z koronawirusem i jego potencjalnymi skutkami dla sektora, gospodarki oraz klientów Alior Banku.

Fitch Ratings	Alior Bank	Polska
Ocena długookresowa emitenta (IDR)	BB	A-
Ocena krótkookresowa emitenta (IDR)	B	F2
Długoterminowy rating krajowy	BBB+(pol)	-
Krótkoterminowy rating krajowy	F1(pol)	-
Ocena viability	bb	-
Ocena wsparcia	5	-
Minimalna ocena wsparcia	'No Floor'	-
Perspektywa	Negatywna	Stabilna

S&P Global Ratings	Alior Bank	Polska
Ocena długookresowa w walutach obcych	BB	A-
Ocena długookresowa w walucie krajowej	BB	A
Ocena krótkookresowa w walutach obcych	B	A-2
Ocena krótkookresowa w walucie krajowej	B	A-1
Ocena samodzielna (Stand-alone)	bb-	-
Perspektywa	Negatywna	Stabilna

7.6 Kalendarium wydarzeń korporacyjnych w 2020 roku





8.

Ład korporacyjny

Rozumiemy, że rolą lidera jest ustanawianie najwyższych standardów dla całej branży. Spełniamy tę funkcję, nie tylko stosując się do szeregu kodeksów, ale pracując nad ich ciągłym doskonaleniem. Wierzymy, że jest to element mądrych zmian, które możemy wnieść do otaczającego nas świata.

W rozdziale:

1. Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych
2. Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

8.1 Firma audytorska przeprowadzająca badania sprawozdań finansowych

23 maja 2019 roku KNF udzieliła PZU zezwolenia na przedłużenie o dwa lata maksymalnego okresu trwania zlecenia na wykonanie badania jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez KPMG Audyt Sp. z o.o. sp. k. (dalej „KPMG Audyt”). Tym samym Rada Nadzorcza podjęła decyzję o dalszej współpracy z Audytorem nad badaniem sprawozdań finansowych za lata 2019-2020.

28 maja 2020 roku, w związku z przepisem art. 49 Ustawy z 31 marca 2020 roku o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw, przedłużającym, poprzez zniesienie ograniczenia zawartego w art. 134 ust. 1 ustawy z 11 maja 2017 roku o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym, do dziesięciu lat maksymalny okres nieprzerwanego trwania zleceń badań ustawowych, Rada Nadzorcza PZU wyraziła zgodę na odnowienie na lata 2021-2022, z opcją przedłużenia na rok 2023 zlecenia dla KPMG Audyt.

Zakres zawartej umowy obejmuje w szczególności:

- badanie rocznych sprawozdań jednostkowych PZU oraz rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy PZU;
- przegląd śródrocznych jednostkowych sprawozdań PZU oraz śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań Grupy PZU.

Główne założenia polityki wyboru firmy audytorskiej

Do głównych założeń polityki wyboru firmy audytorskiej przyjętej w PZU należy:

- zapewnienie prawidłowości procesu wyboru firmy audytorskiej oraz określenie odpowiedzialności i obowiązków uczestników procesu;
- analiza przy wyborze firmy audytorskiej rekomendacji udzielonych przez komitet audytu;
- uwzględnienie zasady rotacji firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta w przyjętym horyzoncie czasowym.

Główne założenia Polityki świadczenia przez firmę audytorską przeprowadzającą badanie ustawowe, przez podmioty

powiązane z tą firmą audytorską oraz przez członka sieci firmy audytorskiej dozwolonych usług niebędących badaniem:

- zapewnienie prawidłowości w procesie zlecenia usług dozwolonych;
- określenie odpowiedzialności i obowiązków uczestników procesu;
- zdefiniowanie katalogu usług dozwolonych;
- ustalenie procedury zlecenia usług dozwolonych.

W pierwszym półroczu 2020 roku na rzecz Grupy PZU firma audytorska badająca sprawozdanie finansowe świadczyła dozwolone usługi niebędące badaniem. Spółka dokonała oceny niezależności firmy audytorskiej a Rada Nadzorcza PZU wyraziła zgodę na świadczenie powyższych usług.

Dodatkowa współpraca PZU z KPMG Audyt w ostatnich latach obejmuje m.in. badania sprawozdań o wypłacalności oraz kondycji finansowej wymaganych Dyrektywą Wypłacalność II.

8.2 Kapitał zakładowy i akcjonariusze PZU, akcje będące w posiadaniu członków władz

30 czerwca 2015 roku ZWZ PZU podjęło uchwałę w sprawie podziału (splitu) wszystkich akcji PZU poprzez obniżenie wartości nominalnej każdej akcji PZU z 1 zł do 0,10 zł oraz zwiększenie liczby akcji PZU składających się na kapitał zakładowy z 86 352 300 do 863 523 000. Podział akcji nastąpił poprzez wymianę wszystkich akcji w stosunku 1:10. Podział akcji nie wpłynął na wysokość kapitału zakładowego PZU.

3 listopada 2015 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował odpowiednią zmianę w Statucie PZU.

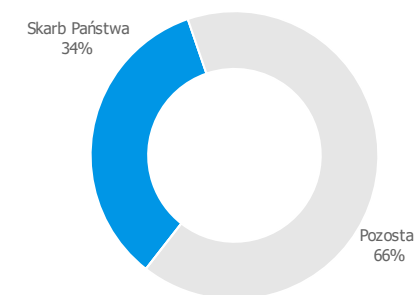
24 listopada 2015 roku Zarząd Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych („KDPW”) podjął uchwałę nr 789/15, w sprawie określenia 30 listopada 2015 roku jako dnia podziału 86 348 289 akcji PZU o wartości nominalnej 1 zł każda, na 863 482 890 akcji PZU o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

W związku z powyższym, kapitał zakładowy PZU dzieli się na 863 523 000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,10 zł każda dających prawo do 863 523 000 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Na 30 czerwca 2020 roku a także na dzień publikacji niniejszego sprawozdania jedynym akcjonariuszem PZU posiadającym pakiet większościowy jest Skarb Państwa.

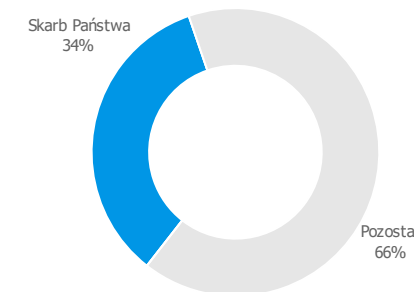
Skarb Państwa posiada 295 217 300 akcji, co stanowi 34,19% kapitału zakładowego PZU i uprawnia do 295 217 300 głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Struktura akcjonariatu PZU na 31.12.2019 roku



Źródło: Raport bieżący 19/2019
(dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Struktura akcjonariatu PZU na 30.06.2020 roku



Źródło: Raport bieżący 18/2020
(dane zaokrąglone do pełnych liczb)

Zarząd PZU nie posiada żadnych informacji o zawartych umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

PZU nie dokonywał emisji, wykupów ani spłat dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych oraz nie wyemitował papierów wartościowych dających akcjonariuszom specjalne uprawnienia kontrolne.

W latach 2013-2019 i w I półroczu 2020 roku w PZU nie występowały programy akcji pracowniczych.

Zgodnie ze Statutem prawo głosowania akcjonariuszy zostało ograniczone w ten sposób, że żaden z nich nie może wykonywać na Walnym Zgromadzeniu więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU w dniu odbywania Walnego Zgromadzenia, z zastrzeżeniem, że dla potrzeb ustalania obowiązków nabywców znacznych pakietów akcji przewidzianych w ustawie o ofercie publicznej oraz w ustawie o działalności ubezpieczeniowej, takie ograniczenie prawa głosowania uważane będzie za nieistniejące. Ograniczenie prawa głosowania nie dotyczy:

- akcjonariuszy, którzy w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie, byli uprawnieni z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów;
- akcjonariuszy działających z akcjonariuszami określonymi w punkcie powyżej na podstawie zawartych porozumień dotyczących wspólnego wykonywania prawa głosu z akcji.

Dla potrzeb ograniczenia prawa do głosowania, głosy akcjonariuszy, między którymi istnieje stosunek dominacji lub zależności, są sumowane zgodnie z zasadami opisanymi w Statucie.

W przypadku wątpliwości wykładni postanowień dotyczących ograniczenia prawa do głosowania należy dokonywać zgodnie z art. 65 § 2 kc.

Zgodnie ze Statutem PZU, wyżej wymienione ograniczenia prawa głosowania akcjonariuszy wygasną w momencie, gdy udział akcjonariusza, który w dniu powzięcia uchwały Walnego Zgromadzenia wprowadzającej ograniczenie, był uprawniony z akcji reprezentujących więcej niż 10% ogólnej liczby głosów istniejących w PZU, spadnie w kapitale zakładowym spółki poniżej poziomu 5%.

Akcje lub uprawnienia do nich posiadane przez osoby zarządzające i nadzorujące oraz Dyrektorów Grupy PZU

Na dzień wydania niniejszego Sprawozdania z działalności tylko Tomasz Kulik, Członek Zarządu PZU posiadał akcje PZU w ilości 2 847 sztuk o czym spółka informowała raportem bieżącym 23/2018. W okresie od dnia przekazania skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres 3 miesięcy zakończony 31 marca 2020 roku (tj. 29 maja 2020 roku) nie nastąpiły zmiany w zakresie posiadania akcji PZU lub uprawnień do nich przez członków Zarządu, Rady Nadzorczej lub Dyrektorów Grupy.



9.

Pozostałe

Oświadczenie Zarządu jednostki dominującej odnośnie sporządzenia jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz sprawozdania z działalności

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu PZU, półroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy PZU i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy PZU i Emitenta oraz ich wyniki finansowe, a półroczne Sprawozdanie z działalności Grupy kapitałowej PZU zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy PZU i Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Informacje o zawartych umowach znaczących zawartych pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd PZU nie posiada wiedzy o umowach zawartych, pomiędzy akcjonariuszami, do dnia wydania niniejszego Sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU i PZU, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o zawartych znaczących umowach

4 lutego 2020 roku Zarząd PZU podjął uchwałę w sprawie wyboru oferty w postępowaniu na najem siedziby centrali PZU oraz podpisania listu intencyjnego z Bitra Enterprise 1 sp. z o.o., spółką z Grupy Skanska. Zgodnie z przedmiotową uchwałą Zarząd PZU zaakceptował scenariusz postępowania przy wyborze siedziby centrali PZU, polegający na zawarciu umowy najmu powierzchni biurowej, magazynowej oraz miejsc parkingowych z Bitra Enterprise 1 sp. z o.o., z siedzibą przy Al. Solidarności 173, 00-877 Warszawa („Wynajmujący”) oraz zatwierdził wybór budynku Y w budowie, zlokalizowanego w kompleksie Generation Park, przy Rondzie Daszyńskiego 4 w Warszawie („Budynek”), jako nowej siedziby centrali PZU.

30 czerwca 2020 roku Zarząd PZU podjął uchwałę w sprawie zawarcia umowy najmu siedziby Centrali PZU z Wynajmującym. Tego samego dnia podpisano umowę najmu, której przedmiotem jest najem powierzchni biurowej, handlowo-usługowej, magazynowej oraz miejsc parkingowych w Budynku („Umowa najmu”). Umowa najmu zawiera postanowienia przewidujące nałożenie kar umownych dotyczących odpowiedzialności Wynajmującego z tytułu opóźnienia w przekazaniu przedmiotu najmu, utrudnienia

bądź uniemożliwienia korzystania z powierzchni najmu oraz naruszenia zakazu konkurencji.

Całkowita, szacunkowa wartość Umowy najmu Budynku w okresie 10 lat jej trwania wynosi ok. 787 mln zł brutto, a koszty dodatkowe związane z relokacją ok. 65 mln zł brutto. Kwoty te mogą ulec zmianom w wyniku szczegółowych ustaleń co do finalnej aranżacji, ostatecznego zakresu jej adaptacji, kosztów dostaw wyposażenia oraz daty przeliczania części kosztów i zachęt finansowych pomiędzy EUR a PLN. Zmiana całkowitej wartości Umowy najmu, według stanu na 30 czerwca 2020 roku, nie powinna przekroczyć 5% wskazanej kwoty.

W I połowie 2020 nie zostały zawarte inne umowy znaczące dla działalności Emitenta.

Transakcje z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W I połowie 2020 roku ani PZU, ani jednostki zależne nie zawarły żadnej transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie byłyby one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

Pozostałe transakcje z podmiotami powiązanymi

Na etapie nabycia akcji, odpowiednio Alior Banku oraz Banku Pekao, PZU złożył Oświadczenia o zobowiązaniach, o których mowa w art. 25h ust. 3 ustawy Prawo bankowe, zgodnie z którymi, działając jako inwestor strategiczny zapewni m.in.:

- Banki będą zarządzane tak, aby utrzymywać stale płynność, poziom funduszy własnych oraz współczynniki wypłacalności na stabilnym, wymaganym przepisami prawa poziomie, gwarantującym zdolność Banków do wywiązywania się ze swoich zobowiązań;
- odpowiednie wsparcie kapitałowe bez zbędnej zwłoki, w razie zaistnienia groźby spadku lub spadku wskaźników adekwatności kapitałowej lub płynności Banków poniżej poziomu wymaganego przez przepisy prawa i regulacje oraz rekomendacje polskich organów nadzoru bankowego. Każdorazowe wsparcie Banków wymaga jednakże analizy po stronie PZU, nakierowanej na konieczność utrzymania zaufania do PZU, poprzez zachowanie, nawet w sytuacji kryzysowej, wysokiego poziomu wypłacalności PZU i Grupy PZU jako całości;
- w ramach uprawnień przysługujących PZU jako akcjonariuszowi, wszelkie decyzje dotyczące wypłaty dywidend i reinwestycji zysków Banków będą uwzględniać

potrzeby rozwoju Banków i ich stabilność, a także bezpieczeństwo środków finansowych zdeponowanych w Bankach przez ich klientów. W szczególności, w sytuacji, gdy zagrożona będzie płynność lub pozycja kapitałowa Banków, wymagane zgodnie z przepisami prawa lub rekomendacjami właściwych organów nadzoru bankowego adresowanymi do sektora bankowego w Polsce, dywidenda nie będzie wypłacana, a zatrzymane zyski zostaną przeznaczone na podwyższenie funduszy własnych Banków.

Podatkowa Grupa Kapitałowa

Podatkowa Grupa Kapitałowa (PGK) zawiązana na mocy umowy podpisanej 20 września 2017 roku pomiędzy 13 spółkami Grupy PZU: PZU, PZU Życie, LINK4, PZU CO, PZU Pomoc SA, Ogrodowa-Inwestycje, PZU Zdrowie SA, Tulare Investments sp. z o.o., Battersby Investments SA, Ipsilon sp. z o.o., PZU Finanse sp. z o.o., PZU LAB SA (dawniej Omicron SA), Omicron Bis SA. PGK powołana została na okres 3 lat – od 1 stycznia 2018 roku do 31 grudnia 2020 roku. Spółką dominującą i reprezentującą PGK jest PZU.

Nabycie akcji własnych w roku obrotowym

Bank Pekao, w ramach działalności handlowej, realizuje transakcje na akcjach i kontraktach terminowych na akcje PZU. Na 30 czerwca 2020 roku Bank Pekao nie posiadał akcji PZU.

Konsolidowane fundusze posiadały na 30 czerwca 2020 roku 204 tys. akcji PZU.

PZU nie posiadał akcji własnych na 30 czerwca 2020 roku.

Udzielone i otrzymane poręczenia i gwarancje

W I połowie 2020 ani PZU, ani jednostki zależne nie udzieliły poręczeń kredytu lub pożyczki, ani nie udzieliły gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu – jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji byłaby istotna.

Informacja o pozycjach pozabilansowych wg stanu na koniec czerwca 2020 roku zawarta w ROZ 5.6 STRUKTURA AKTYWÓW I PASYWÓW.

Sezonowość lub cykliczność działalności

Działalność PZU nie podlega sezonowości lub cykliczności w stopniu uzasadniającym stosowanie sugestii zawartych w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej.

Zasady sporządzenia

Zasady sporządzenia skróconego śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego opisane zostały w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi, z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom. Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Grupa PZU i Emitent znajdują się w bardzo dobrej sytuacji finansowej i spełniają wszystkie kryteria bezpieczeństwa nakładane przez regulacje prawne i KNF.

Stabilna perspektywa ratingowa Emitenta potwierdza, że PZU posiada mocną pozycję biznesową, dysponuje wysokim poziomem kapitałów własnych, w tym do realizacji zamierzeń inwestycyjnych.

Prognozy finansowe

Grupa Kapitałowa PZU nie publikowała prognoz dotyczących wyników finansowych.

Sprawy sporne

W I półroczu 2020 roku i do dnia podpisania niniejszego sprawozdania z działalności Grupy kapitałowej PZU w spółkach z Grupy PZU nie wystąpiły postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczące zobowiązań albo wierzytelności PZU lub jednostki od niego bezpośrednio lub pośrednio zależnej, których jednostkowa wartość byłaby istotna za wyjątkiem kwestii opisanych w skróconym śródrocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2019 roku.

Na 30 czerwca 2020 roku wartość przedmiotu sporu wszystkich 272 848 (na 31 grudnia 2019 roku: 294 687) spraw toczących się przed sądami, organami właściwymi dla postępowań arbitrażowych lub organami administracji publicznej prowadzonych w podmiotach z Grupy PZU wynosiła łącznie 8 561 mln zł (na 31 grudnia 2019 roku: 8 363 mln zł). W kwocie tej 4 345 mln zł (na 31 grudnia 2019 roku: 4 293 mln zł) dotyczy zobowiązań, a 4 216 mln zł (na 31 grudnia 2019 roku: 4 070 mln zł) wierzytelności spółek z Grupy PZU.



Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej PZU za I półrocze 2020 roku liczy 138 kolejno ponumerowanych stron.

Podpisy Członków Zarządu PZU

Elżbieta Häuser – Schöneich – Członek Zarządu

Beata Kozłowska-Chyła – p.o. Prezesa Zarządu

Tomasz Kulik – Członek Zarządu

Ernest Bejda – Członek Zarządu

Maciej Rapkiewicz – Członek Zarządu

Adam Brzozowski – Członek Zarządu

Małgorzata Sadurska – Członek Zarządu

Marcin Eckert – Członek Zarządu

Warszawa, 9 września 2020 roku



10.

Załącznik: Słownik
terminów

Spis treści

agent ubezpieczeniowy – przedsiębiorca wykonujący działalność agencyjną na podstawie umowy zawartej z zakładem ubezpieczeń. Działalność agentów skupia się na: pozyskiwaniu klientów, zawieraniu umów ubezpieczenia, uczestniczeniu w administrowaniu i wykonywaniu umów ubezpieczenia oraz na organizowaniu i nadzorowaniu działalności agencyjnej

assurbanking – dystrybucja produktów bankowych przez zakłady ubezpieczeń

bancassurance – dystrybucja produktów zakładów ubezpieczeń przez banki

broker ubezpieczeniowy – podmiot posiadający zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Wykonuje czynności w imieniu lub na rzecz podmiotu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej

COR – *Combined Ratio* – wskaźnik mieszany, liczony dla sektora ubezpieczeń majątkowych i pozostałych ubezpieczeń osobowych (dział II). Jest to stosunek kosztów ubezpieczeniowych związanych z obsługą ubezpieczeń i wypłatą odszkodowań (tj. kosztów odszkodowań, akwizycji i administracji) do składki zarobionej netto przypadającej na dany okres

cross-selling – sprzedaż krzyżowa, strategia sprzedaży określonego produktu ubezpieczeniowego w powiązaniu z innym komplementarnym produktem ubezpieczeniowym lub produktem partnera ubezpieczyciela np. banku. Przykładem tych ostatnich są produkty bankowo-ubezpieczeniowe, takie jak np. ubezpieczenia kredytowe

C/WK – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej do wartości księgowej przypadającej na jedną akcję

C/Z – wskaźnik określający stosunek ceny rynkowej spółki (na akcję) do zysku przypadającego na jedną akcję

DPS (ang. *dividend per share*) – wskaźnik rynkowy określający wartość dywidendy przypadającej na jedną akcję

DY (ang. *dividend yield*) – wskaźnik rynkowy określający stosunek dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny rynkowej akcji

EPS (*earnings per share*) – wskaźnik rynkowy określający udział zysku przypadającego na jedną akcję

IDD – Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z 20 stycznia 2016 roku w sprawie dystrybucji ubezpieczeń (Insurance Distribution Directive)

IPO (*Initial Public Offering*) – dokonywana po raz pierwszy oferta publiczna określonych papierów wartościowych. Jednym z najistotniejszych elementów pierwszej oferty publicznej jest przygotowanie prospektu emisyjnego i postępowanie przed instytucją nadzorującą dopuszczenie do obrotu giełdowego

kc – Ustawa z 23 kwietnia 1964 roku - Kodeks cywilny

ksh – Ustawa z 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych

PPK – Pracownicze Plany Kapitałowe zdefiniowane zapisami Ustawy z dnia 4 października 2018 roku o pracowniczych planach kapitałowych

PRIIP – Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2017/653 z 8 marca 2017 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1286/2014 w sprawie dokumentów zawierających kluczowe informacje, dotyczących detalicznych produktów zbiorowego inwestowania i ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych

reasekuracja – odstąpienie innemu zakładowi ubezpieczeń – reasekuratorowi – całości lub części ubezpieczonego ryzyka bądź grupy ryzyk wraz z odpowiednią częścią składek. W wyniku reasekuracji następuje wtórny podział ryzyk umożliwiający minimalizację zagrożeń rynku ubezpieczeniowego

reasekuracja bierna – działalność reasekuracyjna polegająca na odstępowaniu przez ubezpieczyciela (cedenta) części zawartych ubezpieczeń reasekuratorowi/reasekuratorom w formie umowy reasekuracyjnej

reasekuracja czynna – działalność reasekuracyjna polegająca na przyjmowaniu przez reasekuratora/ reasekuratorów części ubezpieczenia lub grup ubezpieczeń odstępowanych przez cedenta

rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe – rezerwy, które powinny zapewnić pełne pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, jakie mogą wyniknąć z zawartych umów ubezpieczenia. Na rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe składają się w szczególności: rezerwa składek, rezerwa na niewypłacone odszkodowania i świadczenia, rezerwa na ryzyka niewygaśnię, rezerwa gdy ryzyko lokaty ponosi ubezpieczający, rezerwa na premie i rabaty dla ubezpieczonych

RODO – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE

rozporządzenie CRR – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych

rozporządzenie w sprawie informacji bieżących i okresowych – Rozporządzenia Ministra Finansów z 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. 2018 poz. 757)

scoring kredytowy – metoda oceny wiarygodności podmiotu (zwykle osoby fizycznej lub przedsiębiorstwa) ubiegającego się o kredyt bankowy. Wynik scoringu kredytowego jest zazwyczaj przedstawiany punktowo - im więcej punktów, tym większa wiarygodność potencjalnego kredytobiorcy

sell side – część sektora finansowego zaangażowana w tworzenie, promocję i sprzedaż akcji, obligacji, walut obcych i innych instrumentów finansowych, obejmuje bankierów inwestycyjnych, pośredniczących pomiędzy emitentami papierów wartościowych oraz inwestorami, a także animatorów rynku, którzy zapewniają płynność na rynku. Analitycy sell side wydają raporty analityczne z rekomendacjami inwestycyjnymi oraz codzienne komentarze dla strony buy side, czyli zarządzającej aktywami

składka przypisana brutto – kwoty składek brutto (bez uwzględnienia udziału reasekuratorów) należne z tytułu zawartych w okresie sprawozdawczym umów ubezpieczenia,

bez względu na okres odpowiedzialności wynikający z tych umów

składka zarobiona netto – składka przypisana w danym okresie, uwzględniająca rozliczenie przychodów (składki) w czasie poprzez zmiany stanu rezerw składki oraz udział reasekuratora

spread – różnica między ceną kupna i sprzedaży danego instrumentu finansowego

stopa wolna od ryzyka – stopa zwrotu z instrumentów finansowych z zerowym ryzykiem. W PZU stopa wolna od ryzyka bazuje na krzywych rentowności skarbowych papierów wartościowych i jest podstawą określania cen transferowych w rozliczeniach pomiędzy segmentami operacyjnymi

suma ubezpieczenia – suma pieniężna, na którą ubezpieczono przedmiot ubezpieczenia. W ubezpieczeniach majątkowych suma ubezpieczenia stanowi zazwyczaj górną granicę odpowiedzialności ubezpieczyciela

TSR – miernik określający całkowitą stopę zwrotu uzyskiwaną przez akcjonariuszy z tytułu posiadania akcji danego przedsiębiorstwa w okresie rocznym. Wyraża on sumę zysku wynikającą ze zmiany cen akcji danego przedsiębiorstwa oraz wypłaconych dywidend w okresie posiadania akcji przez inwestora, w relacji do wartości tychże akcji z początku danego roku i wyrażany jest w procentach w ujęciu rocznym

UFK – Ubezpieczeniowy Fundusz Kapitałowy, wydzielony fundusz aktywów stanowiący rezerwę tworzoną ze składek ubezpieczeniowych, inwestowany w sposób określony w umowie ubezpieczenia, część składowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym (UFK), określanej również mianem polisy inwestycyjnej

Uobr – Ustawa z 7 maja 2009 roku o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz. U. 2009 nr 77 poz. 649 z późn. zm.)

UOKiK – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, polski urząd antymonopolowy, działający na rzecz zapewnienia rozwoju konkurencji, ochrony podmiotów gospodarczych narażonych na stosowanie praktyk monopolistycznych oraz ochrony interesów konsumentów, www.uokik.gov.pl

Załącznik: Słownik terminów

UoU – [Ustawa z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej](#) (Dz. U. z 2015 roku, poz. 1844), obowiązująca, dla większości przepisów, od 1 stycznia 2016 roku. Ustawa wprowadza do polskiego systemu prawnego wymogi Wyłączalność II

UX (*User Experience*) – obszar związany z doświadczeniami użytkowników korzystających z wybranego narzędzia (lub szerzej, procesu, tudzież wchodzących w interakcję z marką w ogóle). Wiąże się bezpośrednio z web usability – empiryczną dziedziną wiedzy związaną z projektowaniem i badaniem narzędzi (w tym przypadku internetowych) z uwzględnieniem potrzeb i preferencji docelowych użytkowników. W kontekście stron internetowych chodzi o szeroko rozumianą użyteczność i skuteczność w realizowaniu określonych celów

WIBOR6M – referencyjna wysokość oprocentowania kredytu na 6 miesięcy na polskim rynku międzybankowym

wskaźnik Koszty/Dochody (C/I; sektor bankowy) – iloraz kosztów administracyjnych i sumy dochodów operacyjnych z wyłączeniem: opłaty BFG, podatku od innych instytucji finansowych i wyniku netto z realizacji i odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji

wskaźnik wypłacalności – ustawowy wskaźnik (wg Wyłączalność II) określający poziom kapitałowego zabezpieczenia prowadzonej przez ubezpieczyciela działalności; ustawowo wskaźnik powinien być wyższy niż 100%

wskaźnik zadłużenia Grupy PZU (wskaźnik dźwigni finansowej) – iloraz zadłużenia z tytułu długoterminowych zobowiązań finansowych (z wyłączeniem depozytów bankowych, certyfikatów depozytowych oraz kredytów otrzymanych zaciągniętych w związku z preferencyjnym finansowaniem należności kredytowych) do sumy: zadłużenia z tytułu długoterminowych zobowiązań finansowych oraz kapitałów własnych Grupy PZU pomniejszonych o: stan wartości niematerialnych i prawnych (w tym wartości niematerialnych wykazanych w bilansach banków oraz z tytułu przejęcia banków, w tym goodwill), odroczonego kosztów akwizycji oraz aktywa z tytułu podatku odroczonego, wykazanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy PZU

Wyłączalność II – system wypłacalności dla europejskich zakładów ubezpieczeniowych, uwzględniający profil ryzyka. Wymogi obowiązują od 1 stycznia 2016 roku

zasada ostrożnego inwestora – zasada wyrażona w art. 129 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Europy w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej Wyłączalność II, która nakłada na zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji wymóg inwestowania aktywów w najlepszym interesie ubezpieczających, właściwego dostosowania lokat do zobowiązań oraz należytego uwzględnienia różnych rodzajów ryzyka finansowego, takich jak ryzyko płynności i ryzyko koncentracji.

Niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości w zakresie działań strategicznych. Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości narażone są na znane i nieznane rodzaje ryzyka, odznaczają się niepewnością i podlegają innym istotnym czynnikom, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, działalności lub osiągnięcia Grupy PZU będą istotnie różniły się od przyszłych wyników, działalności lub osiągnięć wyrażonych wprost lub domyślnie w tych stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na szeregu założeń dotyczących obecnej i przyszłej strategii biznesowej Grupy PZU oraz środowiska, w którym będzie ona prowadziła działalność w przyszłości. PZU wyraźnie odstępuje od wszelkich obowiązków lub zobowiązań w zakresie rozpowszechniania jakichkolwiek uaktualnień lub korekt dowolnych stwierdzeń, które zostały zawarte w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, mających na celu odzwierciedlenie zmiany oczekiwań PZU lub zmian zdarzeń, warunków lub okoliczności, na których dowolne takie stwierdzenie zostało oparte, chyba że obowiązujące przepisy prawa wymagają inaczej. PZU zastrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji co do przyszłych wyników, a jego faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w takich stwierdzeniach zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące przyszłej działalności Grupy PZU i PZU będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU, to te wyniki lub wydarzenia mogą nie stanowić żadnej wskazówki co do wyników lub zdarzeń w następnych okresach.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszym Sprawozdaniu z działalności Grupy PZU i PZU w razie zmiany działań strategicznych lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na te działania lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze Sprawozdania z działalności Grupy PZU i PZU.

Jednocześnie, niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie może być traktowane jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Sprawozdanie z działalności Grupy PZU i PZU nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.